

«Московское экономическое объединение»

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ»**

22 декабря 2012 г.

Москва
2012

ББК 65.05
УДК 338.24
П-78

Проблемы и перспективы развития экономики в современном обществе: Сборник научных работ участников международной научно-практической конференции (г. Москва, 22 декабря 2012 года) / Научное объединение «Московское экономическое объединение». 2012. – 136 с.

ББК 65.05
УДК 338.24
П-78

В сборнике представлены материалы международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики в современном обществе».

Все материалы подаются в авторской редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. PR, РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ	6
Золковер Андрей Александрович МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ	6
Рошак Дмитрий Александрович СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ	9
Фирсова Светлана Германовна ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА РАБОТОДАТЕЛЯ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ.....	12
СЕКЦИЯ 2. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО.....	16
Аботина Мария Николаевна КЛЮЧЕВЫЕ УЧАСТНИКИ ПРОЦЕССА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	16
Баннова Анна Михайловна НОВЫЕ КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРАХОВАНИИ.....	19
Баннова Анна Михайловна ВОЗМОЖНОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДОВ СТРАХОВЩИКА	22
Гончарук Кирилл Владимирович ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	25
Олейник Андрей Владимирович РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ МЕХАНИЗМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ БАНКРОТСТВУ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	28
СЕКЦИЯ 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	32
Здырко Наталия Григорьевна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ	
Козаченко Анна Юрьевна НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ - НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	35
Марчук Ульяна Александровна ФОРМАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР ВИДОВ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	38
Сычева Надежда Владимировна ДОКУМЕНТАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ	42
СЕКЦИЯ 4. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	46
Кичань Ольга Николаевна СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ	46
Маслюковская Анна Александровна ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ.....	49

Овчаренко Т. С. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	52
СЕКЦИЯ 5. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ	57
Матюк Татьяна Владимировна ОБРАЗОВАНИЕ КАК ВЕДУЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА	57
Резанович Евгений Анатольевич ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	59
Тарасенко Анатолий Григорьевич МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИСТОКИ РАСШИРИТЕЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ.....	62
СЕКЦИЯ 6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	66
Козка Виктория Николаевна КРЕДИТЫ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КИТАЯ В УКРАИНЕ: АГРАРНЫЙ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СЕКТОРЫ.....	66
СЕКЦИЯ 7. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....	70
Емцев Виктор Иванович ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ.....	70
СЕКЦИЯ 8. ТЕОРИЯ МЕНЕДЖМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	74
Воронецкая Ирина Станиславовна ОСОБЕННОСТИ СЕГМЕНТАЦИИ АГРАРНОГО РЫНКА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ.....	74
Кочерга Николай Николаевич ПРИНЦИПЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	76
Сытник Анна Викторовна ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ГЕНЕЗИС И СОВРЕМЕННЫЕ ТРАКТОВКИ	78
Шкуратов А. И. ФИНАНСОВЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	81
Эш Светлана Николаевна РАННЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И РЕАГИРОВАНИЕ НА КРИЗИС В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	84
СЕКЦИЯ 9. УПРАВЛЕНИЕ, РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА И ЭКОНОМИКА ТРУДА	88
Ведерников Михаил Данилович, Поплавский Евгений Михайлович ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	88
Платицына Наталья Александровна АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.....	91

Платицына Наталья Александровна СПОСОБЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	94
Платицына Наталья Александровна ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ.....	96
СЕКЦИЯ 10. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	98
Ванькович Данила Владимирович МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	98
Грунина Джемма Константиновна НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	99
Грунина Татьяна Альбертовна ФИНАНСОВО- НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	103
Рейнская Виктория Борисовна МОНИТОРИНГ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ.....	106
Юрасова Ирина Николаевна СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ.....	109
СЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	113
Левкулыч Виктория Викторовна ПОСТРОЕНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИЗ ПРОИЗВОДСТВА ОДЕЖДЫ.....	113
Теплицкая Алина Александровна ВИДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ ЗАДАНИЙ.....	116
СЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	120
Гудзь Юрий Федорович ИМПОРТ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ КАК УГРОЗА БЫСТРОМУ РОСТУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ	120
Данкевич Виталий Евгеньевич, Данкевич Е. М. ОПТИМИЗАЦИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	123
Кушнир Нина Борисовна, Шостак Елена Олеговна К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ	127
Стасенко Елена Николаевна СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	130

СЕКЦИЯ 1. PR, РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ

Золковер Андрей Александрович

ассистент кафедры финансов

Киевского национального университета технологий и дизайна

г. Киев, Украина

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ

Один из главных принципов организационно-экономического механизма функционирования институтов совместного инвестирования является корпоративная культура, которая формируется менеджментом компании по управлению активами, исходя из выбранной стратегии, кадрового ресурса, требований собственников, опыта менеджеров, специфики сегментной деятельности. Ключевым элементом внутренней корпоративной культуры компании является ее организационная структура. Первые компании по управлению активами при формировании собственной организационной структуры исходили из традиционных представлений о функционировании бизнеса. Элементами указанной структуры были следующие элементы: управляющий активами, служба продаж (продвижение продукта), реклама и пиар, аналитический отдел. Задача по привлечению инвестиций рассматривались в основном в рамках реализации рекламно-информационных мероприятий, в том числе через соответствующие семинары, участие в выставках и конференциях, выступления в СМИ. Некоторое время компании по управлению активами определяли успешность этой деятельности через стоимость контакта с целевой аудиторией, а обобщающей оценкой считалась положительная динамика привлеченного финансового ресурса.

Понятно, что такое представление о сущности финансового посредничества в сегменте совместного инвестирования было свидетельством непонимания функциональных особенностей этого вида бизнеса, и определенный промежуток времени поддерживалось экономическим ростом с одной стороны и слабостью фондовых механизмов с другой.

Перед началом финансово-экономического кризиса 2008 г. на рынке совместного инвестирования появились "игроки", которые имели хорошую репутацию, а также внедряли отдельные элементы современного финансового посредничества, в том числе с привлечением потенциала международного сотрудничества. Компании по управлению активами проводили качественное стратегическое планирование, которое ориентировалось на достижение признанных международным профессиональным сообществом критериев. В то же время отечественные компании по управлению активами, как и все другие компании финансового сектора, были вынуждены ориентироваться на повышенную доходность деятельности, что объяснялось повышенной рискованностью ведения бизнеса. Стремление к повышенной доходности

нередко заставляли менеджмент не обращать внимания на риск, который непременно сопровождает финансовую деятельность. В некоторых компаниях по управлению активами, как выяснилось, вообще не было современной системы предупреждения финансовых рисков.

Как правило, ведущие отечественные компании по управлению активами создавались крупными финансово-промышленными группами (мега-холдингами), что заставляет эти компании преследовать в первую очередь корпоративные интересы, а не интересы клиентов (инвесторов). Указанное понимание возникает всегда по мере структуризации рынка, и приводит к некоторому снижению доверия со стороны частных инвесторов. В этот момент важно привлекать корпоративных инвесторов, а также иностранных партнеров, что накануне и в момент разгара кризиса сделано не было.

По мере роста технологий управления активами частные клиенты, которые готовы через механизм инвестирования вкладывать собственные сбережения в инвестиционные фонды, приобретают все больше знаний и навыков экономического поведения на рынке совместного инвестирования. На наш взгляд, украинские компании по управлению активами оказались неготовыми к цивилизованному сотрудничеству с частным инвестором (а именно частный инвестор в развитой экономике является ведущим среди других типов инвесторов). В момент, когда стоимость инвестиций начала стремительно снижаться, компании по управлению активами не смогли предложить клиентам эффективных решений по сохранению активов. Более того, компании не могли наладить эффективных механизмов информирования клиентов о принятых мерах и ожидаемые результаты их выполнения.

В нынешних условиях, когда последствий финансовой дестабилизации не преодолено, а разбалансирование рынка становится все более очевидным, стратегии отечественных компаний по управлению активами ориентируются в первую очередь на снижение затратности своей деятельности с одновременным привлечением наиболее «дешевых» инвестиционных ресурсов, которые расположены, как правило, за пределами страны.

Понятно, что эти решения базируются на методологических рекомендациях, отражающих содержание так называемой «стратегии выживания». Зато, по нашему мнению, ограничение расходов не может стать единственным направлением стратегии функционирования компании по управлению активами. Необходимо внедрять новые организационно-экономические механизмы, направленные на развитие, в том числе, предусматривающие инновационные по содержанию технологии привлечения инвестиций, управления, анализа, администрирования.

В первую очередь компании по управлению активами должны пересмотреть (переоценить) организацию работы с частными клиентами. Частный клиент компании по управлению активами - это не просто потребитель определенных финансовых услуг, а субъект, который готов аккумулировать денежные средства ради их приращения, т.е. экономически активный участник рынка финансового посредничества, формирует как предложение финансовых ресурсов, так и спрос на положительные результаты их использования. Следовательно, клиентские стратегии компаний по управлению активами должны быть как минимум партнерскими,

и предусматривать не только консультирование клиентов (хотя это и необходимо), а также совместное обсуждение возможных стратегических и тактических решений. Это не только повысит доверие потенциальных и существующих клиентов к компании по управлению активами и ее менеджмента, но и позволит привлечь дополнительный клиентский ресурс, который представлен подготовленными (осведомленными) потребителями финансовых услуг.

Так называемый «подготовленный клиент», даже потенциальный, в современных условиях принимает инвестиционное решение только в том случае, если сможет получить от сотрудников компании по управлению активами исчерпывающие консультации и ответы на свои вопросы, понимает стратегию и принципы осуществления инвестирования.

С целью реализации этого предложения в структуре отечественных компаний по управлению активами целесообразно создавать подразделения (IR-подразделения), которые должны выполнять функции организации сотрудничества с клиентами (общественные связи, консультирование, диалог).

В мировой практике такая работа рассматривается как ключевой сегмент успешности финансового посредничества, особенно в небольших компаниях. Вновь компании по управлению активами в зарубежных странах активно поддерживают технологии «партнерских связей» с клиентами, видя в них основной ресурс развития, а следовательно - и укрепления конкурентоспособности. Деятельность IR-подразделений, обеспечивающих практическую реализацию указанной связи, приравнивается к деятельности по привлечению (мобилизации) инвестиционного капитала, а отчетность о конкретных результатах работы подается непосредственно высшему руководству компании.

Функционирование указанных IR-подразделений позволит решить несколько важных задач:

- Привлечение новых инвесторов, укрепление связей с имеющимися инвесторами,
- Идентификация потребностей (запросов) реальных и потенциальных инвесторов,
- Аккумуляция данных (аналитической информации) о настроениях инвесторов, их вкусы,
- Корректировка корпоративной стратегии, исходя из уточнения миссии и целей развития согласно ожиданиям инвесторов,
- Информирование высшего менеджмента (руководства) о конкретных причинах принятия решения об инвестировании или отказе от инвестирования, с последующей корректировкой внутренней организационной культуры,
- Осуществление текущего мониторинга инвестиционного рынка со стороны предложения инвестиционных ресурсов,
- Организованное в соответствии с определенной научно обоснованной технологией информирования инвесторов об инвестиционных решениях, принятых компанией по управлению активами.

Трудно выделить ведущие направления деятельности IR-подразделения, поскольку каждый из указанных направлений является крайне важным. Считаем, однако, что в условиях украинской действительности на первый план выходит проблема своевременного и беспристрастного информирования потенциальных и имеющихся инвесторов о стратегии и тактике принятия инвестиционных решений. Инвестор должен четко понимать: кто, как, в какие сроки, с учетом каких критериев и на основании какой-либо процедуры принимает инвестиционные решения, имеет компанию по управлению активами, систему управления рисками, использует инструменты предупреждения кризисных ситуаций, как действовать в случае ухудшения конъюнктуры финансовых рынков и т.д. В случае, если этой работы не проводить, инвесторы склонны изымать собственные инвестиции из компании по управлению активами, что в условиях финансовой нестабильности может обернуться непоправимыми последствиями.

Рощак Дмитрий Александрович

аспирант

РЕУ им. Г. В. Плеханова

г. Москва, Россия

СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

В настоящее время количество социальных сетей (таких как "Одноклассники", "ВКонтакте", "МойМир", "МойКруг", "МирТесен", MySpace, Facebook) в Интернете и численность их участников растет с невероятной быстротой. Социальные сети сегодня уже посещает более чем две трети онлайн-аудитории во всем мире, и это четвертая по популярности онлайн-категория после поисковых порталов, информационных порталов и программного обеспечения, которая опережает даже электронную почту (по данным компании Nielsen Online, исследующей онлайн поведение в 9 странах). По данным той же компании, использование онлайн-сообществ сегодня растет вдвое более быстрыми темпами, чем любой из четырех других секторов сети Интернета и в три раза быстрее, чем пользование Интернетом в целом. [1]

Пользователей интернета социальные сети привлекают для различных целей:

- общение и поиск интересных контактов
- обустройство личной жизни
- профессиональное общение
- продвижение своего бизнеса
- обмен информацией и медиа-контентом с другими пользователями
- реклама и продвижение товаров и услуг

Для малого и среднего бизнеса социальные сети представляют интерес в качестве площадки для проведения рекламных и маркетинговых

мероприятий. Выбор площадки для потенциального продвижения может обуславливаться конечной целевой аудиторией и основными задачами продвижения. Некоторые площадки более удобны для формирования имиджа продукта или услуги, формирования заинтересованного круга пользователей, без цели продажи и получения сиюминутного дохода. Другие социальные сети больше подходят для построения через них системы прямых продаж конечному потребителю.

Таргетированная реклама в социальной сети – показ рекламных объявлений определенной тематики представителю конкретной целевой аудитории. Целевая аудитория формируется заказчиком рекламной кампании и может быть основана на таких факторах, как пол, возраст, сфера интересов, место проживания потребителя. Самое главное преимущество таргетированной рекламы: объявление будет показано только тому, кому оно может быть интересно. Второе основное преимущество – прозрачность заложенного бюджета на рекламную кампанию. Оплата происходит либо за факт показа рекламного объявления, либо за факт перехода на сайт рекламируемого товара. Заказчик рекламной кампании имеет доступ к этим статистическим данным и может управлять бюджетом кампании в зависимости от преследуемых целей.

В настоящее время наибольший интерес к социальным сетям проявляют компании таких секторов, как потребительские товары, производители спиртных напитков, автопроизводители, компании индустрии развлечений. Потребительские бренды до последнего времени не вели агрессивную рекламную политику в сети Интернет, однако на 2013 год многие из них запланировали бюджеты на маркетинг в социальных сетях.

Рост рекламы в социальных сетях ведёт к перетягиванию бюджетов. Столь популярные площадки для размещения рекламы, как поисковые сети, веб-сайты крупных газет и журналов, интернет-СМИ, теперь вынуждены сокращать рекламные бюджеты или подстраиваться под реалии Web 2.0, оптимизируя свои сайты под функционал социальных медиа. [2]

Помимо таргетированной рекламы в социальных сетях активно применяют **тактику создания и развития групп** с целью формирования заинтересованной аудитории в первую очередь и продаж своих товаров или услуг в итоге. В таком случае первоначальное продвижение и набор людей в группу не сопровождается продажными объявлениями и постами. Группу наполняют интересным контентом, привлекают пользователей, устраивают конкурсы, опросы, акции. Основным мотивом для вступления в группу для пользователя является получение нужной информации, общение с другими людьми, поиск участников по интересам. При наборе необходимого количества подписчиков группы компании начинают монетизировать свою деятельность с помощью продаж товаров сформировавшейся аудитории.

Как правило, продажи в группах сопряжены с большим количеством специальных акций и предложений, возможностью приобрести продукт на более выгодных условиях, получить дополнительную скидку. В отличие от таргетированной рекламы, в данном случае бывает трудно определить экономический эффект от первоначальных вложений в раскрутку группы. По сути – продвижение продукта в таком формате подразумевает

первоначальные инвестиции, которые необходимо окупить впоследствии с помощью дополнительных продаж. При использовании таргетированной рекламы заказчик платит непосредственно за факт совершенной конверсии – в виде перехода либо показа рекламного объявления.

Тема измерения эффективности рекламы в социальных медиа — одна из самых сложных и обсуждаемых тем в мировом и российском профессиональном сообществе. Сложность заключается в том, что деятельность в социальных медиа можно рассматривать с разных точек зрения — с точки зрения маркетинга, с точки зрения рекламы и с точки зрения связей с общественностью. Один и тот же инструмент (например, сообщество в социальной сети) может быть эффективен с точки зрения PR — сообщество позволяет в одном месте собирать негативные отзывы о продукте, где их видит всего 20 000 человек и быть неэффективен с точки зрения рекламы — он не повышает узнаваемость торговой марки, не увеличивает продажи.

Как и для любой рекламной активности наиболее успешный путь измерения эффективности — это чёткая постановка целей. После того, как будет понятна цель, к которой нужно прийти или задача, которую нужно решить, компания самостоятельно или через рекламное агентство должна выбрать инструмент, через который данная задача может быть решена, а цель достигнута. В таких случаях определить эффективность легче всего.

Измерение эффективности постоянного присутствия компании и ее продукта в социальных медиа осложнено тем, что непросто выделить один инструмент из всего маркетинг-микса. Непросто сказать, почему приобретён продукт — за счёт телевизионной рекламы, хорошей дистрибуции, совета друга, рекомендации незнакомого пользователя в одной из интернет-дискуссий или интересной и активной группой в социальной сети.

В настоящий момент можно применять три основных способа определения эффективности рекламы в социальной сети:

1. Анкетирование аудитории об источнике принятия решения о покупке (реклама на телевидение, на радио, в интернете, в социальной сети).
2. Создание специальных условий для потребителей лояльных к продукту в социальных медиа (одна из простых механик: скидки и специальные акции для членов брендированного сообщества).
3. Использование промокодов на упаковке для использования в собственных сетевых сообществах и социальных сетях.

Использование этих инструментов позволит компаниям-заказчикам продвижения своих продуктов в социальной сети оценить эффективность комплекса мероприятий и окупаемость вложенных средств.

Подводя итог, могу сказать, что социальные сети имеют огромную аудиторию, в которой обязательно найдется целевой сегмент, интересный той или иной компании, фирме или организации.

Более того, пользователи социальных сетей тесно связаны друг с другом: новости, друзья, статусы, картинки, видео, фотографии. Все это объединяет их на одном сайте. Пользователи делятся информацией со своими друзьями, а те в свою очередь могут поделиться со своими. Таким образом при продвижении в социальных медиа возникает эффект вирусного маркетинга,

который, как известно, может иметь потрясающую эффективность. Это говорит о том, что продавцы товаров и услуг все чаще используют социальные сети в качестве площадки для продвижения и продаж своих продуктов, а последние тенденции и бурное развитие социальных медиа дают уверенность в том, что этот сегмент рекламы и маркетинга имеет большой потенциал для роста и развития в дальнейшем.

Литература:

1. Самые популярные социальные сети в России, Коммерсантъ, 6 марта 2012.
2. Илона Кветна. Маркетинг в социальных сетях — ставка на доверие, журнал «Маркетинг и реклама», № 6, 2009.

Фирсова Светлана Германовна

к. э. н., доцент,

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

г. Киев, Украина

ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА РАБОТОДАТЕЛЯ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ

Первоначально в теории менеджмента понятие бренда сформировалось в маркетинге. До сих пор маркетинговая трактовка бренда остается доминирующей. Концепция бренда работодателя представляет собой область междисциплинарных исследований, возникшая в конце прошлого века на стыке маркетинга и управления человеческими ресурсами. До настоящего времени остается открытым вопрос о том, к какой области управленческих знаний она относится – маркетингу или управлению человеческими ресурсами. Одни авторы полагают, что проблемы бренда работодателя и брендинга на рынке труда являются наименее разработанным разделом концепции внутреннего маркетинга. Другие авторы называют концепцию брендинга работодателя также теорией «внутреннего брендинга», включая ее в концепцию корпоративного брендинга. Наконец, третьи склонны связывать возникновение концепции бренда работодателя с эволюцией теории психологического контракта и тем влиянием, которое психологический контракт оказывает на организационные отношения. Мы склоняемся к мнению Д.Г. Кучерова, что концепции корпоративного брендинга и внутреннего маркетинга являются основополагающими предпосылками формирования концепции бренда работодателя [1,100]. Д.Г. Кучеров предлагает под брендом работодателя понимать качества организации-работодателя, которые ассоциируются у целевой аудитории с однозначно положительным ее имиджем и уникальным набором материальных и нематериальных преимуществ, выделяющих данную компанию на рынке труда [1, 108].

Мероприятия по повышению привлекательности компании как работодателя ставит как задачу перед своими HR-департаментами руководство большинства украинских компаний. Грамотно проведенный HR-брендинг способен повысить общий «репутационный» капитал компании и увеличить стоимость бизнеса, качественно изменить кадровый потенциал компании, и в конечном итоге, повлиять на ее финансовые показатели. Именно поэтому важно исследовать насколько руководство украинских компаний и их департаментов понимают необходимость создания бренда работодателя и поддержания его имиджа на рынке. С целью исследования вопроса «работают ли украинские компании с репутацией фирмы как работодателя?» Международным кадровым порталом HeadHunter был проведен опрос, в котором приняли участие 53 представителя HR-департаментов компаний, которые работают в Украине. О том, что перед ними ставятся задания по HR-брендингу, развитию репутации компании как работодателя, сообщили 80% опрошенных [3]. Наиболее частыми целями HR-брендинга в своих компаниях респонденты назвали привлечение более квалифицированных сотрудников, удержание работников в организации в течение длительного времени, а также мотивация сотрудников для достижения ими лучших результатов (табл. 1).

В результате исследования оказалось, что тщательно планируют мероприятия по HR-брендингу только 25% опрошенных, а три четверти респондентов признались, что HR-проекты «появляются» ситуационно – с появлением задач или проблем. При этом все респонденты отметили высокую состоятельность этих мероприятий [3].

Среди основных компетенций, которые следует больше развивать сотрудникам HR-департамента для повышения мастерства в реализации проектов по HR-брендингу, участники исследования отметили: 53% – навыки презентации и креативность, 47% – подготовку и проведение мероприятий, 40% – создание коммуникационных планов и эффективных текстов, 27% – количественные и качественные исследования, 20 % – проектный менеджмент и только 7% – создание и проведение эффективных рекламных компаний [3].

Большую поддержку в направлении развития HR-бренда от коммуникационных департаментов компании хотели бы получить 50% опрошенных. Другая половина респондентов отметила, что сотрудничество в этом направлении налажено у них в компании отлично [3].

Таблица 1

Цели HR- брендинга в украинских компаниях*

Цель HR-брендинга	Доля респондентов
Привлечение более «качественных» сотрудников и «редких» специалистов	73%
Удержание сотрудников в организации в течении длительного времени	60%
Привлечение сотрудников в работу и повышение их лояльности	53%
Мотивация сотрудников к достижению лучших результатов	53%
Увеличение общего «репутационного» капитала компании	47%
Трансляция миссии и ценностей организации	40%
Улучшение имиджа компании в глазах целевой аудитории	40%
Формирование кадрового резерва	33%

Установление эмоциональной связи с брендом компании	33%
Корректировка отношения определенных целевых групп к организации	20%
Повышение уровня профессиональных, кросс- и надпрофессиональных, а также личных компетенций сотрудников	20%
Коррекция уровня оплаты (иногда – «ниже рынка»)	13%
Изменение / сопровождение изменений корпоративной культуры и других трансформаций в компании (слияние и др.)	13%

* *Источник: составлено автором на основе данных [3]*

Участникам исследования было предложено оценить результаты программ и проектов HR-брендинга, которые проводятся у них в компаниях. Рейтинг наиболее значительных, с точки зрения респондентов, результатов, которым присуждены оценки 4 («важно») и 5 («очень важно») представлен в таблице 2. В своих комментариях респонденты отметили, что тема HR-брендинга заслуживает особого внимания и глубокого анализа. В первую очередь это должен понимать руководитель компании, ведь именно он направляет HR-директора, маркетолога и руководителей подразделений к единой цели. Однако, украинские компании часто уделяют HR-брендингу мало времени. Иногда вопросы собственной значимости ставятся только для того, чтобы принять на работу какую-то «звезду». Но такой подход ошибочен, поскольку работу над созданием успешного образа в глазах кандидата необходимо вести постоянно.

Таблица 2

Наиболее значительные результаты HR-брендинга в украинских компаниях

Наиболее значительные результаты HR-брендинга	Доля респондентов
Эти проекты дают возможность HR-департаменту занимать стратегическую роль в компании	67%
Эти проекты повышают репутацию HR-департамента внутри компании	67%
Эти проекты в целом влияют на рост показателей эффективности работы HR-департамента	53%
Эти проекты, повышая общий «репутационный» капитал компании, увеличивают стоимость бизнеса	47%
Эти проекты качественно меняют кадровый потенциал компании (лучшие кандидаты, более квалифицированные)	47%
Эти проекты влияют на финансовые показатели компании	33%

* *Источник: составлено автором на основе данных [3]*

Таким образом, исследование отношения ведущих украинских компаний к HR-брендингу и его роли в их основной деятельности, показало, что руководство уверено в эффективности такого подхода.

Рассмотрим теперь, считают ли сотрудники работу лучшей в той компании, которая имеет раскрученный бренд как работодателя. Портал rabota.ua совместно с издательством HRD провели исследование значимости бренда работодателя для потенциальных и реальных сотрудников украинских компаний среди достаточно широкого круга лиц – выборка для исследования составила более 1250 человек. По данным опроса, каждый пятый респондент считает имидж работодателя ключевым фактором при выборе работы, впрочем, если их интересуют условия работы, то имидж компании не будет играть никакого значения. Только 5% совсем не обращают внимания на имидж компании, в которую собираются трудоустроиваться. Также в

результате исследования были выявлены самые популярные источники информации об имидже работодателя среди респондентов: 67% – отклики сотрудников компании, 51% – официальный сайт компании, 44% – отклики знакомых, 45% – собеседование, 28% – рейтинги и антирейтинги работодателей, 22% – пресса, телевидение [2]. При этом 69% опрошенных отдадут предпочтение компании, которая предлагает меньшее вознаграждение, но имеет позитивный имидж на рынке труда. Свое впечатление от работодателя более половины респондентов (55%) формируют через определенное время, после того как поработают в компании, тогда как треть (34%) считает, что перспективы работы в организации могут быть известны уже на этапе собеседования, когда появляется возможность пообщаться с менеджерами по персоналу, руководителями, а 10% потенциальных претендентов формируют свое впечатление от организации еще на этапе отправки резюме [2].

Важным этапом при проведении этого исследования также было определение важнейших аспектов для респондентов при выборе нового места работы. Для преобладающего числа респондентов наибольшее значение имеет размер заработной платы (95%), для 79% важна предложенная стабильность, а для 78% – отношение руководителей к подчиненным. Более 60% украинцев обращают внимание на наличие социального пакета, треть опрошенных трудоустраиваясь, интересуются мнением знакомых (если они работают в этой организации), а четверть украинцев обращают внимание на имидж компании на рынке труда.

Таким образом, грамотно проведенный HR-брендинг способен повысить общий «репутационный» капитал компании и увеличить стоимость бизнеса, качественно изменить кадровый потенциал компании, и в конечном итоге, повлиять на ее финансовые показатели. Современная концепция бренда работодателя, стала оригинальным подходом в теории менеджмента, применяющим технологии маркетинга для эффективного управления человеческими ресурсами компании.

Литература:

1. Кучеров Д.Г. Бренд работодателя: область маркетинга или управления человеческими ресурсами? // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета, 2009. – Вып. 3. с. 98 – 120.

2. Как бренд работодателя влияет на привлечение лучших специалистов. Исследование портала rabota.ua совместно с издательством HRD. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

<http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/kak-brend-rabotodatelia-vliiaet-na-privlechenie-luchshih-specialistov-175078>

3. HR-брендинг в украинских компаниях: цели и результаты. Исследование Международного кадрового портала HeadHunter. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

<http://hrm.ru/hr-brening-v-ukrainskikh-kompanijakh-celi-i-rezultaty>

СЕКЦИЯ 2. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

Аботина Мария Николаевна

*к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов
Балаковский институт экономики и бизнеса (филиал)
ФГОУ ВПО «Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова»
г. Балаково, Россия*

КЛЮЧЕВЫЕ УЧАСТНИКИ ПРОЦЕССА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Либерализация и неустойчивость финансовых рынков, возросшая конкуренция и диверсификация подвергают банки новым рискам и проблемам, требуют постоянного обновлять способы управления бизнесом и связанными с ним рисками, чтобы сохранить конкурентно способность. Растущая рыночная ориентация банков также вызывает необходимость изменений принципов регулирования и надзора. Многие страны одна за другой начинают понимать, что укрепление банковской системы и рынков – это совместная задача ряда ключевых партнеров, ответственных за управление различными аспектами финансовых и операционных рисков. Этот подход еще раз подтверждает, что качество банковского менеджмента, и особенно процесса управления риском, является решающим фактором обеспечения безопасности и стабильности как отдельных банков, так и банковской системы в целом.

На рис. 1. представлена схема распределения ответственности ключевых участников корпоративной деятельности в области управления рисками в банке. На ней представлено, как организовать партнерство в управлении риском, когда каждый ключевой участник имеет четко определенную ответственность за конкретные показатели по каждой области риска.

Законодательные и регулирующие органы. Правовая система характеризуется не только нормами регулирования, направленными на достижение конкретных целей. Она включает в себе общую философию и принципы, определяющие содержание и применение конкретных норм.

Орган регулирования и регулируемый банк должны согласовать цели, чтобы обеспечить эффективный и продуктивный процесс. Иными словами, при разработке норм регулирования необходимо учитывать мнения участников рынка, чтобы не принимать неэффективных и практически нереализуемых норм. Органы регулирования, таким образом, должны прежде всего создавать условия, которые позволяют оптимизировать качество и эффективность управления риском, и наблюдать за тем, как процесс управления риском осуществляется в конкретных банках советами директоров и управленческим персоналом.

Органы надзора. Банковскому надзору зачастую ошибочно приписывается административно-правовая функция, связанная, главным

образом, с мерами регулирования банковского бизнеса. Такие меры нередко носят предписывающий характер и накладывают на банки обременительные требования, а те стремятся обойти их с помощью разработки инновационных продуктов.

Органы регулирования и надзора сами по себе не могут нести всю ответственность за предотвращение банковских банкротств. Необходимо четко определить круг их конкретных задач и сосредоточить внимание именно на них. В настоящее время этот процесс происходит в большинстве стран-членов ОЭСР. Органы банковского надзора все более отходят от мониторинга соблюдения законодательства о банках и старомодного пруденциального регулирования. Сегодня их миссия должна формулироваться следующим образом: «Создание нормативной и правовой среды для оптимизации качества и эффективности управления банковским риском с целью повышения устойчивости и надежности банковской системы».

Акционеры играют ключевую роль в осуществлении корпоративной деятельности. Выбирая Наблюдательный Совет (Совет директоров), который назначает менеджеров, аудиторский комитет и внешних аудиторов, акционеры обладают возможностью определять деятельность банка. Банки отличаются от других компаний тем, что их менеджмент и советы директоров несут ответственность не только перед акционерами, но и перед вкладчиками, обеспечивающими заемный капитал в дополнение к собственному (левередж).

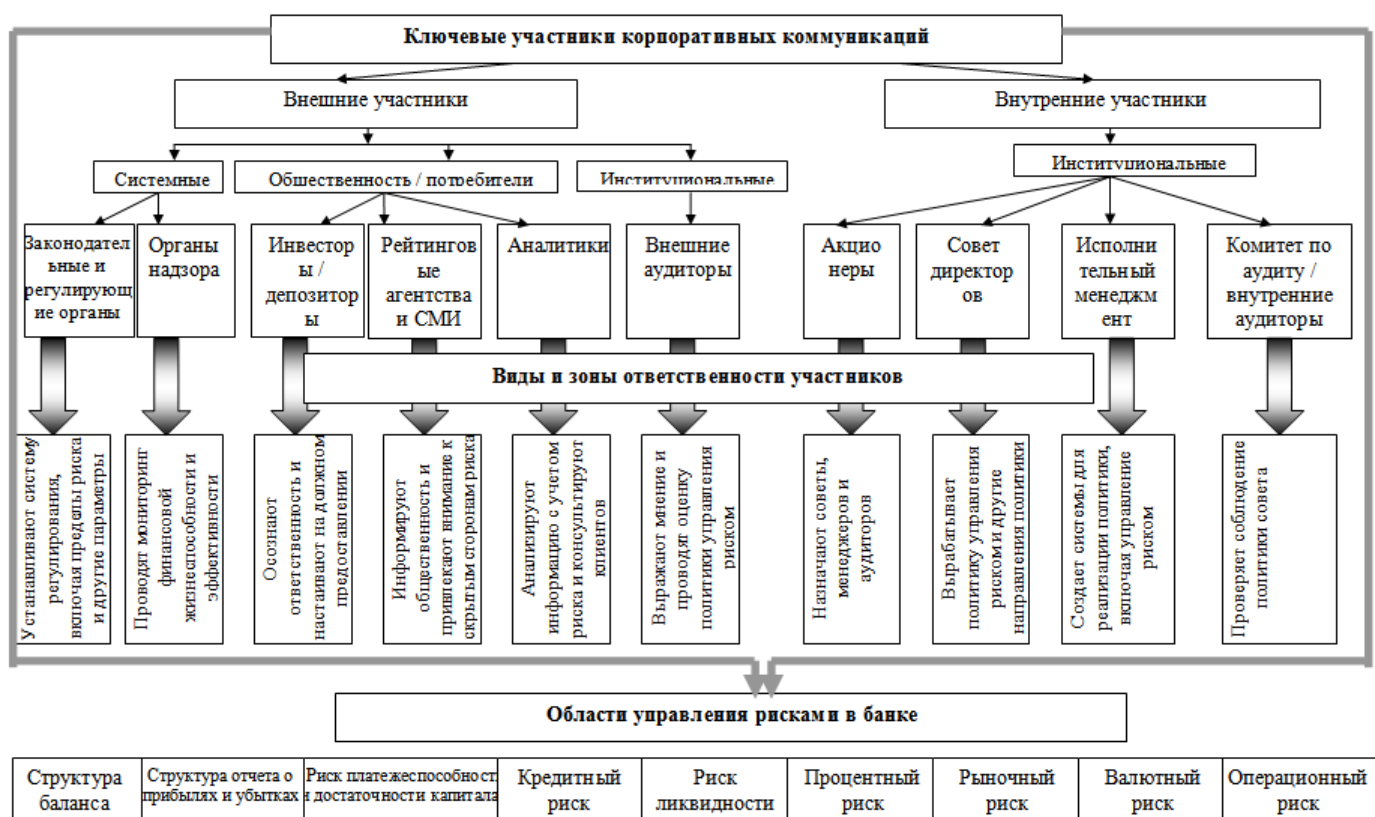


Рисунок 1. Схема взаимодействия участников корпоративных коммуникаций

Совет директоров. В соответствии с большинством законов о банках основная ответственность, как правило, ложится на советы директоров (наблюдательные советы). Совет отвечает перед вкладчиками и акционерами

за соблюдение их интересов на основе информированного и эффективного управления учреждением, соответствующего закону. Члены Совета обычно делегируют обязанности текущего управления банковским бизнесом руководящим должностным лицам и служащим, но не могут снять с себя ответственность за последствия необоснованной и неосмотрительной политики и действий в области кредитования, инвестирования, защиты от внутреннего мошенничества или в любой другой области банковской деятельности.

Исполнительный менеджмент. Финансовая устойчивость и функционирование банковской системы в решающей степени зависят от советов директоров и высшего руководства банков, входящих в эту систему. От качества управляющей команды и от того, как наблюдают за рынком директора, зависит стратегическое позиционирование банк, характер профиля риска, адекватность этому профилю систем выявления, мониторинга и управления риском. Таким образом, наиболее эффективная стратегия обеспечения устойчивости финансовой системы состоит в укреплении ответственности директоров и менеджеров и совершенствовании стимулов к пруденциальному управлению банками. Органы регулирования все в большей степени ставят целью усиление ответственности высшего руководства, состоящего из лиц, основные функции которых заключаются в поддержании безопасности и устойчивости банка.

Комитет по аудиту / внутренние аудиторы. Работа Совета директоров и менеджмента может быть улучшена за счет пропагандирования значимости роли аудита в банке; содействия в повышении его независимости, в том числе и за счет подчинения службы внутреннего аудита напрямую Совету директоров; своевременного устранения выявленных аудиторами недостатков и внедрения их рекомендаций; регулярного проведения внешнего аудита и независимых оценок системы внутреннего контроля.

Внешние аудиторы. Основная цель проведения аудита – дать возможность аудитору сделать заключение о том, в какой мере финансовая отчетность банка достоверно отражает его финансовое состояние, и определить результаты операций банка за данный период.

Роль общественности. Инвесторы должны понимать, что низкая защита со стороны менеджмента или органов регулирования не может снять с них ответственности за собственные инвестиционные решения. Инвесторы и вкладчики сохраняют ответственность за разумность своих принципов диверсификации риска и оценки финансовых учреждений.

Литература:

1. Грюнинг Х. Ван., Брайович Браатанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Пер. сангл.; вступ. сл. д.э.н. К.Р. Тагирбекова – М.: Издательство «Весь Мир», 2004. С. 29

НОВЫЕ КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРАХОВАНИИ

Сфера страхового бизнеса в России моложе многих остальных отраслей экономики, отчасти, поэтому здесь сегодня ощущается недостаток готовых решений. Каждая компания стремится развивать бизнес. И каждый шаг на этом пути вызывает рост информационных потоков, растет численность клиентуры, обостряется конкуренция, появляется необходимость введения новых услуг - все это требует совершенствования управления, что в современных условиях недостижимо без опоры на информационные технологии. Целью данной статьи является описание сложностей и тех возможностей, которые дает страховщику использование новых коммуникационных технологий в страховании.

Сейчас сложно представить серьезную компанию без Интернет сайта, где представляется полная информация об услугах компании. В наше время несовременно не знать про Интернет - торговлю и её положительные аспекты, такие как мобильность, своевременность и удобность для клиента. Российских фирм, предлагающих услуги онлайн-страхования, пока немного, однако достаточно большое количество компаний заявили либо о начале разработки и внедрении соответствующих технологий, либо о своей заинтересованности этими вопросами. Использование интернет ресурсов обоюдно выгодно и страхователю и страховщику, нет необходимости обращаться к продавцу, выходить из дома или офиса, чтобы застраховать внутреннюю отделку квартиры или дачный домик не надо вызывать страхового агента.

То, что страховщики идут в ногу со временем, становится очевидным. Online-калькуляторы появились на сайтах большинства ведущих компаний - «Ресо-гарантии», «Макса», «Уралсиба», «Цюриха», «Согласия». И даже «Росгосстрах», самый ярый сторонник агентской сети, в канун 2010 года запустил сайт, на котором можно самостоятельно рассчитать стоимость полиса [5]. Впрочем, доля полисов, проданных с помощью интернета, в России все еще минимальна. По оценкам «Эксперт РА», прямые страховщики в 2010 году собрали 2,1 млрд рублей. Это не более 0,4% от общего объема премий и 0,9% от сборов автостраховщиков. Для сравнения: в Англии на интернет-страхование приходится до 80% от объема взносов по розничному страхованию, в США - около 50%. Именно поэтому в России страховой полис в среднем стоит втрое дороже европейского. Одна из причин такой разницы — комиссии посредников. В итоге переплачивать приходится не только клиентам: страховые компании сами упускают 40-50 млрд руб. прибыли [10].

Как быстро плоды цивилизации дойдут до российского рынка - оценить сложно. Однако развитие интернета уже побудило страховщиков создавать новые каналы продаж специально для поклонников Всемирной паутины. Интернет и мобильная телефония сделают покупку полиса простой и

удобной, уже в ближайшее время, расширив сферу прямых продаж. Самим страховщикам это позволит более тонко настроиться на клиентов, предлагать индивидуальные продукты, тарифы и сервис. Но главное страховщики смогут предоставлять более низкие тарифы за счет отказа от любых посредников. При прямых Интернет продажах больше возможностей управлять ценой - ведь вся IT-система заточена на это. Менять тарифы можно почти каждый день, поскольку IT-платформа позволяет более точно сегментировать портфель. Можно лучше оценивать, какие клиенты «хорошие», а какие «плохие», и очень быстро и гибко менять цены. А значит, лучше выбирать с рынка «хорошие риски». В отличие от традиционных продаж, здесь есть возможность при изменении цены достаточно точно и оперативно отслеживать, как меняется спрос. Скажем, замерить число звонков, оценить соотношение выставленных котировок и покупок по определенной модели автомобиля до и после корректировки цены. А значит, маркетинг и андеррайтинг смогут умножить прибыльность страхового портфеля и увеличить экономическую эффективность работы страховой компании.

Если же говорить об инфраструктуре российского бизнеса, то она тоже сильно отстает от европейских стандартов. Главная беда в том, что российские прямые продажи весьма условно можно назвать прямыми. В европейских странах полис, приобретенный по интернету, можно самостоятельно распечатать на принтере. У нас без посредников не обойтись - полис страхователю привозит курьер. Таковы требования законодательства. Согласно Гражданскому кодексу, договор страхования должен быть заключен только в письменной форме [1]. А закон об ОСАГО предписывает страховщикам вручать полис страхователю лично, да и сам бланк полиса является документом строгой отчетности [2]. Затраты же на курьерскую доставку, по некоторым оценкам, составляют в расходах страховщиков около 10-15%. А бумажный документооборот делает работу российских страховщиков трудоемкой и затратной. Значительный объем страховых полисов выписывается вручную, что влечет за собой неизбежные ошибки тарификации, необходимость повторного ввода, контроля качества вводимых данных и т.д. [4].

Минфин разрабатывает законопроект для легализации продаж электронных страховых полисов, который будет внесен на рассмотрение в Правительство уже в первом квартале 2013 года. В настоящий момент на рынке доступны некоторые страховые продукты, которые можно купить онлайн. Самый распространенный – полис страхования для тех, кто выезжает за рубеж. Так как до сих пор электронная подпись не была легитимной, то все принимали предложение по полисам с такой подписью с опаской [5]. Если электронную подпись узаконят, это станет ощутимым стимулом для развития продаж полисов страхования в Интернете, где оформлять страховку намного удобнее. Для страховщиков такой вариант продаж серьезная экономия: не нужно оплачивать работу курьеров, нет рисков при перевозке денег. По оценкам экспертов, принятие закона об электронном страховании может увеличить страховой рынок на 30-40%. Рост коснется, в первую очередь, добровольных видов страхования - КАСКО, ДМС, страхование жизни. Кроме

того, ожидается и снижение тарифов соответствующих видов страхования благодаря снижению издержек, которые несут страховщики [10].

Как быстро прямые Интернет продажи завоюют российский рынок, зависит от многих факторов. Возможно, когда магазины с электронной системой продаж получат распространение в России, тогда офисы станут необычными. На стене - огромная плазменная панель. Несколько прикосновений к экрану - и ты можешь получить полную информацию о любой страховой услуге и самостоятельно рассчитать тариф, заполнить полис, произвести оплату и распечатать бланк - вся информация мгновенно в электронном формате поступает в базу данных модульной расчетной программы, позволяющей автоматизировать процессы расчета страхового взноса и выписки полиса. Такие локальные программные продукты могут быть использованы для оснащения сети страховых магазинов (офисов), в которых клиент может быстро приобрести необходимый ему страховой полис [6].

А что действительно в ближайшее время может вывести интернет страхование на новый уровень прибыльности и значимости на российском страховом рынке - это введение возможности электронной подписи клиента при заключении договоров страхования. С принятием Федерального закона от 06.04.2011 N 63-ФЗ "Об электронной подписи" большинство компаний имеют электронно-цифровую подпись, активно ее используют, поэтому для начала корпоративное страхование можно сделать прогрессивным и эффективным как для страховой компании, так и для клиентов [3]. По оценкам «Эксперт РА», к концу 2013 года доля прямых продаж в совокупных сборах страховщиков может дорасти до 7-10%. А количество компаний, занимающихся Интернет-страхованием, удвоится.

Характерно, что развитие Интернета и страхования в нашей стране идет примерно одинаковыми темпами. Интернет, первоначально представлявшийся как нечто экзотическое, постепенно оформляется в умах людей как вещь естественная и необходимая. Аналогично дело обстоит и со страхованием. Люди заново открывают для себя этот вид финансовых взаимоотношений. Поэтому одной из основных общих задач страхового сообщества, сегодня является популяризация страхования, формирование его положительного образа в умах наших сограждан. И Интернет должен стать мощнейшим инструментом для достижения цели.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011) статья 940
2. Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 28.07.2012) "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (с изм. и доп., вступающими в силу с 10.08.2012)
3. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ "Об электронной подписи"
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] - URL: www.raexpert.ru
5. Пост-релиз V Конференции «Script 'n' Sure Summit Информационные Технологии для Страхового Рынка» 3 апреля 2012 года – Москва. [Электронный ресурс]-URL: <http://www.in-sure.ru/conference/47/>

6. Jonathan Victor «Different Types of Cloud Systems for Insurance» (Различные типы облачных систем для страхования) в журнале «EzineArticles» [Электронный ресурс] - URL: <http://ezinearticles.com>

Баннова Анна Михайловна

магистрант 3 курса

ГОУ ВПО «Нижегородский коммерческий институт»

г. Нижний Новгород, Россия

ВОЗМОЖНОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДОВ СТРАХОВЩИКА

Необходимость инвестиций для российской экономики является уже почти аксиомой. Привлечение инвестиций в экономику важно для России не только с точки зрения возможности увеличить реальных активов. Может быть, для нашего времени еще большее значение имеет тот факт, что инвесторы привносят с собой новую, более высокую культуру бизнеса, новые технологии и формы организации производства, и именно за счет большего разделения труда обеспечивается принципиально иной и более значительный экономический эффект. Целью данной работы является рассмотрение влияния чистых инвестиций, приходящих из фондов страховщиков, на экономику страны.

Инвестиционные возможности страховщика, обусловленные тем, что страховой платеж по времени предшествует оказанию страховой услуги. Инвестиционная прибыль в страховании играет специфическую роль: она дает возможность страховщику иметь убыток по собственным страховым операциям, что позволяет ему обеспечить свои позиции на рынке в условиях конкуренции. Инвестиционный доход может являться источником прироста собственного капитала страховой компании, который также используется в чрезвычайных ситуациях для покрытия страховых обязательств. Эти факторы превращают страховые компании в мощнейшие финансово-кредитные институты.

Страховые компании во всем мире считаются одними из крупнейших инвесторов. Так, например, общая сумма инвестиций, которыми управляют страховые организации Европы, США и Японии, достигает несколько триллионов долларов. Размеры инвестиций, произведенных страховыми компаниями европейских стран, составляют половину объема совокупного валового внутреннего продукта Европейского Экономического Сообщества, а в таких государствах, как Великобритания, Швейцария, Люксембург - инвестиции страховщиков достигают или даже превышают годовой объем ВВП.

К сожалению, в российской экономике страхование пока не занимает ведущих позиций. Так инвестиции 80 крупнейших страховщиков, на которые приходится около 90% всех взносов, не достигают 60 млрд. руб., что составляет не более 3% всех инвестиций российских предприятий в

экономику страны. Поэтому говорить о страховых резервах, как о важном инвестиционном факторе, сегодня еще несколько преждевременно, хотя с учетом мировой практики нельзя не ожидать, что страховые резервы уже в ближайшее время смогут занять подобающее им место. В то же время доход от инвестиционной деятельности не является основным для российских страховщиков. Данный вид дохода страховых организаций ежегодно увеличивается всего на 0,8 процентных пункта, составляя 8,9% в структуре всех совокупных доходов. Эта проблема связана, с одной стороны, с малым объемом инвестиционных ресурсов, а с другой, - с отсутствием инвестиционных инструментов.

Для инвестирования страховая компания может использовать только часть имеющихся денежных средств: страховой фонд и собственный капитал. Собственный капитал является относительно свободными от страховых обязательств денежными средствами, которые могут использоваться для страховых выплат в случае недостаточности средств страхового фонда. Их величина с высокой степенью вероятности поддается планированию, и она значительно меньше влияет на изменение инвестиционного потенциала страхового общества. Инвестирование страховых фондов существенно отличается от других видов инвестиционной деятельности рискованной природой страхования, так как страховые фонды являются лишь временно свободными средствами, которые в любое время могут быть востребованы для выполнения страховых обязательств. Поэтому в инвестиционной практике страховых организаций были выработаны собственные принципы размещения средств страховых резервов, сочетающие в себе основные цели и задачи как инвестиционной, так и страховой деятельности. Этими принципами являются: надежность, ликвидность, диверсификация и доходность вложений.

Одной из основных особенностей инвестиционной деятельности страховых компаний, является ее достаточно жесткое регулирование со стороны государства. При этом, регулируется не вся инвестиционная деятельность страховщиков, а только процесс инвестирования страховых фондов посредством установления правил размещения страховых резервов. Основой современной системы государственного регулирования инвестиционной деятельности страховых организаций в России является Закон РФ "Об организации страхового дела в РФ". Однако реальное регулирование государством страховых инвестиций осуществляется через государственные Правила размещения страховщиками страховых резервов, которые являются обязательными для выполнения всеми страховыми организациями РФ. Выполнение страховщиками установленных правил фактически лишает их возможности самостоятельно принимать решения о размещении значительной части страховых фондов и реализовывать на практике основные принципы инвестирования. В соответствии с новым Приказом Минфина РФ "Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов" от 2 июля 2012 г. основу инвестиционных вложений страховых организаций по принятым правилам составляют государственные ценные бумаги (до 40%) и банковские ценные бумаги (до 50%). Только 10% страховых резервов разрешается вкладывать в реальный сектор экономики.

Государство, представляя себя или банки в качестве наиболее надежных и эффективных инвестиционных посредников, на самом деле решает вопрос привлечения “дешевых” денег. Причем государственные заимствования через ценные бумаги (т.е. долговые обязательства) не только не надежны, о чем свидетельствовал кризис 1998 г., но и не гарантируют поступления этих средств в национальную экономику.

Размещение страховых резервов в банковские ценные бумаги позволяет в достаточной степени реализовать принципы гарантированности и ликвидности только для краткосрочных страховых рисков, так как банки практически не занимаются долгосрочным привлечением средств с гарантированной доходностью. Кроме того, данное направление инвестиций не позволяет в полной мере реализовать принцип прибыльности вложений. Для экономики страны такие инвестиции также являются неэффективными, так как осуществляются через самых дорогих посредников – банки. Именно по причине дороговизны кредитных ресурсов большинство банков занимаются краткосрочным кредитованием торговых и коммерческих операций, и не могут удовлетворить потребности производственных предприятий в долгосрочных дешевых инвестициях. Вложение страховщиками средств в котируемые ценные бумаги в условиях текущего состояния фондового рынка нашей страны не удовлетворяет ни одному принципу размещения. Ввиду предельной узости фондового рынка, как по количеству предлагаемых к продаже бумаг, так и по числу участников этого рынка. Возвратность, ликвидность и прибыльность страховых резервов, размещенных на фондовом рынке, на практике зависит от поведения отдельных крупных игроков рынка (в том числе – государства), а не от фактического экономического состояния отдельного эмитента. В государственных правилах необоснованно сужен перечень разрешенных объектов инвестирования. Допустимые размеры инвестирования по различным направлениям устанавливаются на федеральном уровне без учета региональных особенностей развития отдельных отраслей экономики. Это не дает возможности страховым компаниям использовать собираемые на определенной территории страховые средства для экономического развития региона и его хозяйствующих субъектов, которые и выступают основными источниками поступления страховых взносов.

В настоящее время у страховщиков нет ни возможностей выбора, ни способов воздействия на эффективность своих инвестиций. Конечно, роль страхования в экономике, как фактора стабильности и дальнейшего развития, сегодня уже не вызывает сомнения: нам не нужны великие потрясения, нам нужна великая экономика!

Литература:

1. Р.Ф. Федеральный закон. Об организации страхового дела в Российской Федерации //Ведомости Съезда народных депутатов Р.Ф. и Верховного Совета Р.Ф.-1993.-№2
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации "Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов" от 2 июля 2012 г. N 100н г. Москва

3. Жеребко А. Методика оптимизации размещения страховых резервов // страховое дело. – 2000.- №1
4. Чернов В.В. Влияние страхования на степень высокотехнологичности экономики – анализ некоторых статистических и причинно – следственных связей, журнал Страховой бизнес, 4 (22) июль – август 2011
5. Александр Коваль. Страхование как экономический фактор стабильности./Журнал «Экономика России: XXI век» № 10
6. Князева Е.Г. Страхование в совокупности макро - и микро-экономических отношений // Успехи современного естествознания. – 2009. – № 5 – С. 37-38

Гончарук Кирилл Владимирович
преподаватель
Винницкого кооперативного института
г. Винница, Украина

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Главной предпосылкой для осуществления эффективного банковского регулирования является четкое определение ответственности, полномочий и целей органов регулирования и надзора, построение модели их организации, которая отвечала бы уровню развития и потребностям национального финансового сектора.

Сейчас ни в одной стране мира нет модели регулирования, которую можно было бы с уверенностью назвать панацеей от финансовых кризисов. Ни одна из моделей не идеальная и не гарантирует максимальную эффективность органа регулирования, а следовательно, не может рассматриваться как приоритетная или оптимальна. У всех стран своя модель регулирования финансового рынка, в построении которой каждая страна шла своим собственным путем. Мировой финансовый кризис, ознаменовавший XXI в., внес свои коррективы в этот процесс. более того, необходимо отметить, что структурно модели надзора еще не везде устоялись и многие находятся в процессе реформирования.

Выбор той или иной модели организации банковского регулирования и надзора зависит от структуры национальной финансовой системы и определяется совокупностью факторов, разнообразие которых придает каждому из них неповторимую национальную специфику.

Каждой системе банковского регулирования и надзора, существующих в мире, присущи следующие составляющие: орган, который выполняет роль регулятора, функции и объекты регулирования. Соответственно эти компоненты часто рассматриваются как основные классификационные признаки, по которым группируют национальные системы финансового регулирования и надзора. Классическим примером является группировка национальных систем финансового регулирования и надзора по признаку

"секторального охвата". Как известно, финансовая система практически каждой страны включает банковский сектор, фондовый сектор и сектор страхования, на которые распространяются с разной степенью концентрации функции национальных органов регулирования и надзора. Исходя из этого, выделяют три основные модели организации банковского регулирования и надзора [1, с. 135].

Секторная модель основывается на четком распределении задач и функций надзорных органов за деятельностью отдельных секторов - банковского, фондового, страхового (инвестиционного). Для большинства стран такая модель является базовой, поскольку становление надзора за деятельностью финансового сектора начиналось именно с нее. Это объясняется тем, что отдельные сектора исторически появились независимо друг от друга и развивались разными темпами на основе использования различного законодательства, инструментов и методов.

Согласно второй модели обязанности надзорных органов распределены на основе задач (модель «двух вершин»), а функции надзора - на пруденциальный надзор за деятельностью финансовых посредников и на регулирование бизнеса в финансовом секторе. Эта модель используется лишь в пяти европейских странах: наиболее полно в Нидерландах, а отдельные ее элементы применяются во Франции, Португалии, Италии.

Поэтому указанную модель необходимо рассматривать как переходную от секторной к модели единого надзора. При использовании третьей модели происходит концентрация всех надзорных функций в едином надзорном органе. В некоторых странах эти функции выполняет центральный банк (Чехия, Словакия), в других единственный надзорный орган отделено от центрального банка (Эстония, Латвия, Мальта, Венгрия) [2, с. 11-15].

В течение последнего десятилетия наблюдается переход от секторной модели к моделям "единого финансового органа управления" и "двух вершин". Важной причиной этого является постоянно растущая потребность в координации усилий надзорных органов, которые функционируют в разных финансовых секторах страны. Структурные изменения обусловили усиление взаимосвязи между когда-то разрозненными видами деятельности в сфере финансовых услуг и, следовательно, появлением опасности, проблемы в одном секторе могут ослабить другой сектор или даже всю финансовую систему государства.

Среди основных факторов, стимулирующих переход к системе интегрированного финансового регулирования, можно отметить:

- взаимное проникновение различных направлений финансового бизнеса в результате возникновения новых финансовых инструментов, в условиях которого комбинированное предоставление финансовых услуг становится доминирующей тенденцией;
- повышение роли небанковских финансовых институтов и увеличение их кооперации с банковским сектором, в результате чего приобретают общие черты процедуры лицензирования, надзора и регулирования различных финансовых компаний;
- изменение качественных и количественных характеристик рисков, принимаемых на финансовых рынках;

- консолидация бизнеса через процедуры слияний и поглощений, создание на этой основе мегабанковских и мегафинансовых структур.

Как показывает мировая практика, наиболее ярким индикатором необходимости создания мегарегулятора становится растущее разнообразие продуктов и услуг, предлагаемых одними и теми же финансовыми организациями. Как известно, чем сложнее продукты и услуги, тем труднее их оценивать специализированным регуляторам. В развитых странах многие банки предлагают единый пакет, включающий кредиты, ценные бумаги и страховые полисы.

Тем не менее к основным преимуществам мегарегулятора можно отнести следующее:

- возможность осуществления надзора за финансовыми конгломератами на консолидированной основе;

- мегарегулятор может осуществлять мониторинг всей финансовой системы в целом и быстрее обеспечивать адекватную реакцию;

- появляется возможность выработки унифицированного подхода к различным типам финансовых институтов, что позволяет снизить возможности регулятивного арбитража;

- концентрация информации и полномочий по регулированию в одном регуляторе позволяет применять адресный надзор, учитывающий специфику «молодых» слаборазвитых секторов;

- экономия масштаба, выражающаяся в том, что одну структуру дешевле содержать, чем несколько. Одним из аргументов в пользу интеграции финансового регулирования выступал тезис о воздействии эффекта масштаба, позволяющего снижать издержки на содержание регулирующих органов.

В функционировании мегарегулятора выделяют следующие недостатки:

- низкая эффективность надзора в переходный период;

- опасность снижения эффективности надзора из-за меньшего внимания к специфике отдельных секторов финансовой системы;

- наличие альтернативных схем организации взаимодействия между надзорными агентствами без проведения дорогостоящих реформ;

- отсутствие уверенности в том, что при слабом надзоре, осуществляемом отдельными агентствами, их слияние способно хоть как-то повысить эффективность надзора;

- создание объединенного надзорного агентства несет в себе значительные риски, связанные с непредсказуемостью его последствий, особенно в переходный период;

- наиболее распространенным негативным последствием регулирования на интегрированной основе является повышение «риска злоупотреблений» во всей финансовой системе;

- на относительно крупных финансовых рынках единый регулятор часто страдает от отрицательных эффектов, связанных с увеличением масштабов деятельности [3].

Таким образом, страна, выбрав своей моделью регулирования - мегарегулятор, должна создать надлежащую правовую базу, поставить четкие и понятные цели, определить границы и порядок взаимодействия регулятора с органами исполнительной, законодательной и судебной власти, определить

понятную процедуру назначения и увольнения менеджмента, механизмы правового воздействия, правила бюджетной отчетности и сопутствующую прозрачность. Сочетание этих факторов позволит надзорному органу приобрести необходимую степень независимости, создав тем самым условия, способствующие эффективности его деятельности.

В мире нет такой модели организации банковского регулирования и надзора, которая могла бы быть однозначно признана наиболее эффективной. Каждая из существующих моделей имеет как преимущества, так и недостатки.

Литература:

1. Линников, А. С. Правовое регулирование банковской деятельности и банковский надзор в Европейском Союзе / А. С. Линников. – М. : Статут, 2009. – 189 с.

2. Науменкова С.В. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн. Навчальний посібник. / Науменкова С.В., Міщенко В.І. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.

3. Адамбекова А.А. Центральний банк страны как регулятор финансового рынка [Электронный ресурс] / А.А. Адамбекова // Деньги и кредит. – 2012. - №10. Режим доступа:

http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/adambekova_10_12.pdf

Олейник Андрей Владимирович

старший преподаватель

Хмельницкого национального университета

г. Хмельницкий, Украина

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ МЕХАНИЗМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ БАНКРОТСТВУ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Специфика банковского бизнеса, которая находится в плоскости обмена и платежного оборота, тесно связана с рисками. Для банковских рисков в большей степени характерна социальная ответственность, ведь они рискуют в меньшей степени своим собственным капиталом, нежели денежными средствами своих клиентов. Поэтому кризисные явления в банковском секторе провоцируют более серьезные негативные последствия, нежели риски в производственной сфере, так как приводят к финансовым потерям за целой цепью денежно-кредитных обязательств участников банковских операций.

В этой связи управление банковскими рисками должно быть направлено не столько на предотвращение потерь при проведении банковских операций, сколько на реализацию мероприятий по формированию системы, которая обеспечит оптимальную реализацию интересов банков и его клиентов.

Поэтому, мы считаем, что управление банковскими рисками должно быть направлено в первую очередь на достижение равновесного финансового состояния конкретного коммерческого банка и банковской системы в целом.

Равновесие является одним из основных атрибутов природных, социально-экономических и искусственных систем. Сегодня, исследование равновесных состояний – одно из ключевых направлений развития экономической науки. В этой связи следует заметить, что равновесные состояния в пределах естественных и искусственных систем достаточно объективны и четко формализованы, в то время как равновесные состояния социально-экономических систем в большей степени субъективны.

Основываясь на вышеизложенном, мы считаем, что состояние экономического равновесия идеально подходит для обеспечения механизма противодействия банкротства коммерческих банков. Поэтому исследование вопросов связанных с состоянием равновесия в банковской деятельности и системой противодействия банкротству банков есть весьма актуальными в наше время. Мировой финансовый кризис только усилил актуальность проблематики коммерческих банков, как сохранить свой бизнес и не допустить наступления банкротства, а также дал практический опыт и теоретические выводы.

В период с 1992 года по 01.01.2012 года из Государственного реестра банков Украины, по решению Комиссии Национального банка Украины по вопросам надзора и регулирования деятельности банков, было изъято 108 коммерческих банков. Еще 29 банков были реорганизованы в филиалы других банков. Регистрация одного банка была аннулирована [1, с.60-61]. Ежегодно, с 2006 по 2011 годы, количество банков в стадии ликвидации колебалась от 13 до 21, а количество банков изъятых из Государственного реестра, за исключением 2007 и 2011 годов стабильно держится на уровне 6-7 единиц (рисунок 1).

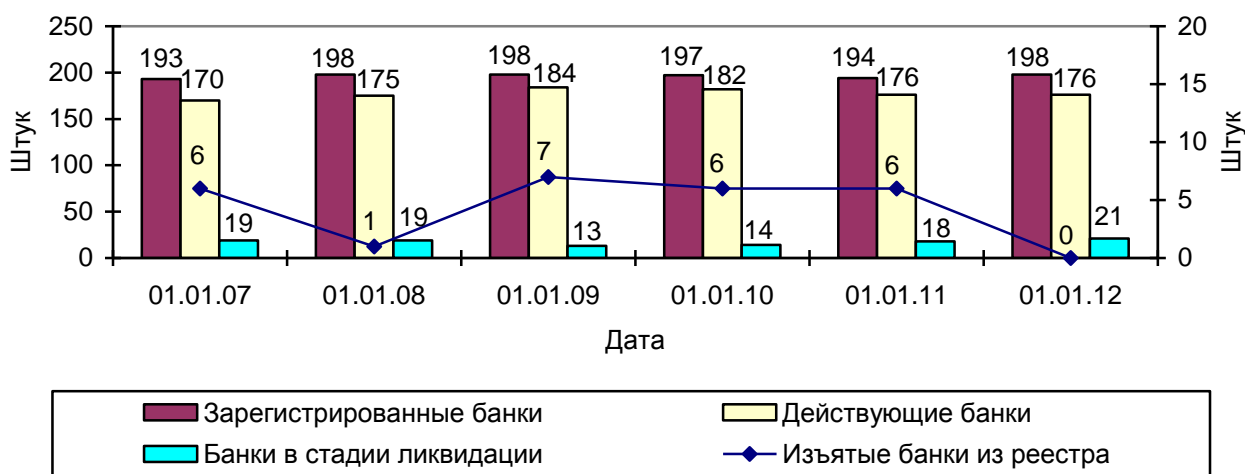


Рисунок 1 – Динамика количества зарегистрированных, действующих и в стадии ликвидации банков (составлена по данным [2, с.37])

По состоянию на 01.01.2012 в стадии ликвидации находится 21 коммерческий банк. Процедура ликвидации некоторых банков (АКБ "Лесбанк", АКБ "Возрождение", АКБ "INKO" и другие) продолжалась более 10 лет, а в АКБ "Градобанк" она продолжается и сейчас.

По состоянию на 01.01.2012 года в банковской системе Украины зарегистрировано 198 банков, количество которых в течение 2008-2011 годов оставалась практически неизменной. Незначительные колебания, уменьшение на 4 единицы (до 194), были в 2010 году (рисунок 1). В то же время количество действующих банков, в течение 2010-2012 годов было стабильным на уровне 176 банков, после уменьшения их количества с 182 (2009 год) до 176 (2010 год), в связи с банкротствами во время финансового кризиса.

Во время финансового кризиса в 15 банках была введена временная администрация. Количество банков в состоянии ликвидации, за последние пять лет, хотя и имеют тенденцию к росту, однако относительные значения возросли от 1 до 3-х процентных пунктов. Так с 2009 по 2010 года их количество увеличилось на 4 единицы, за 2011 год прибавилось еще 3 банка. По состоянию на 01.01.2012 количество обанкротившихся банков, в которых осуществляется ликвидационная процедура, 21 единица.

В структуре банковской системы Украины количество действующих банков имеет тенденцию к уменьшению (2009 - 92,4%, 2010 - 90,7%, 2011 - 88,9%), а количество банков в стадии ликвидации наоборот увеличивается, в частности 2009 - 7,1%, 2010 - 9,3%, 2011 - 10,6%. Следовательно, обеспечения финансовой безопасности банковской системы Украины и отечественных банков является чрезвычайно важным вопросом современности.

Исходя из проведенного анализа, мы считаем, что в системе противодействия банкротству коммерческие банки должны постоянно проводить мероприятия по предупреждению и нейтрализации многих банковских рисков, которые в результате можно привести к системным рискам неплатежеспособности и банкротства. Поэтому, коммерческим банкам, с целью предупреждения и противодействия банкротству, необходимо в практической деятельности, постоянно заботиться о выполнении ряда задач, которые направлены на сохранение равновесного состояния и в результате смогут обеспечить конкурентную позицию на рынке банковских услуг. По нашему мнению такими являются следующие задачи:

- постоянно заботиться о качестве обслуживания и не допускать оттока основных клиентов-контрагентов, ведь их потеря приведет к уменьшению ресурсного потенциала и ухудшит финансовое (рыночное) положение банка (результат проявления рисков ликвидности и неплатежеспособности);

- постоянно заботиться о равновесном состоянии обязательств банка и задолженности банку. В данном случае надо эффективно разрешать проблему с долгами, которые возникают периодически в банковском бизнесе, как по отношению к коммерческому банку, так и по отношению к другим субъектам предпринимательства. В этой связи необходим сбалансированный подход, как к объему привлеченных в банк денежных средств, так и к объемам средств, предоставленным банком;

- оптимизация структуры затрат и доходов. Эффективный механизм оптимизации всех затрат банка путем их снижения, а также увеличения доходов, – одна из главных задач для коммерческого банка, особенно – в случае кризисных явлений;

- многие другие задачи, которые способствуют коммерческому банку в противодействии возникших угроз, вывода его из равновесного состояния и продолжения успешной работы на рынке банковских услуг.

Следует также отметить, что при проведении мер по противодействию банкротства, для каждого коммерческого банка, определяются свои основные (индивидуальные) задачи, которые необходимо решить, чтобы восстановить финансовое состояние и избежать в результате наступления банкротства.

На основании проведенных исследований сущности равновесия в социально-экономических системах, как и в системах, противодействия банкротству банков, можно выделить два основных признака равновесия:

- сбалансированность процессов и факторов, которые влияют на систему;
- устойчивость системы на протяжении определенного времени, которая преимущественно имеет не статическое состояние, а динамический процесс развития.

Таким образом, механизм противодействия банкротству коммерческих банков нужно рассматривать как систему финансовых, организационных, экономических, нормативно-правовых, управленческих и регулирующих действий, способов и процессов, обеспечивающих приведение банковской деятельности в равновесное состояние. В этом смысле механизм противодействия банкротству коммерческого банка должен нейтрализовать угрозы в его деятельности и обеспечить: определение проблем в деятельности коммерческого банка на ранних стадиях; стабильное развитие банка; устойчивость финансового состояния банка; эффективную деятельность банка на рынке банковских услуг; противодействие кризисам и предотвращение банкротства.

Тогда, основная цель механизма противодействия банкротству коммерческих банков, состоит в постоянной поддержке эффективного развития и стабильного финансового состояния, устойчивого к влиянию внутренних и внешних факторов, путем своевременного определения и нейтрализации угроз и приведением банковской деятельности в равновесное состояние. В соответствии с поставленной целью механизм противодействия банкротству банков должен обеспечить выполнение следующих заданий:

- идентификацию рисков и возможных угроз в банковской деятельности;
- оценку причин угроз и негативных последствий их проявления;
- оценку возможных вариантов развития кризисных явлений и факторов усугубляющих их;
- нейтрализацию угроз и постоянный мониторинг эффективности принятых мероприятий;
- разработку мероприятий, которые обеспечат противодействие банкротству банка в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Банки изъяты из Государственного реестра банков Украины [24.06.1992-01.01.2012] // Вестник НБУ. - 2012. - № 2. - С.60-61.
2. Основные показатели деятельности банков Украины на 1 февраля 2012 года // Вестник НБУ. - 2012. - № 3. - С.37.

СЕКЦИЯ 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Здырко Наталия Григорьевна
*ассистент кафедры аудита и государственного контроля
Учебно-научного института аграрной экономики
Винницкого национального аграрного университета ВНАУ
г. Винница, Украина*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

В условиях перехода к рыночной экономике и заимствования мирового опыта в Украине происходят кардинальные изменения в экономике, которые обуславливают формирование обновленного механизма поступления и использования бюджетных средств. Соответственно, эти изменения не всегда одновременно обусловлены в законодательной базе, и, как следствие - увеличение бюджетных правонарушений и фактов нецелевого и неэффективного использования бюджетных средств.

Бюджетные средства, направленные на государственную поддержку фермерским хозяйствам относятся к средствам целевого финансирования и могут быть использованы только по целевому назначению. Мониторинг и анализ выполнения бюджетных программ осуществляется в течение бюджетного периода в пределах своих полномочий непосредственно главными распорядителями и соответствующими контролирующими органами, одним из которых является Счетная палата.

Счетная палата в соответствии с ее полномочиями обеспечивает контроль над выполнением и финансированием программ экономического, промышленного, научно-технического, социального и национально-культурного развития, охраны здоровья и окружающей среды, формирования национальной экологической сети. Одной из форм контроля со стороны Счетной палаты является аудит эффективности.

Наиболее характерными могут быть бюджетные правонарушения, которые можно классифицировать по следующим обобщенным видам: нецелевое использование кредитных ресурсов; использование средств государственного бюджета с нарушением действующего законодательства; незаконное увеличение объемов дотаций и субвенций; несоблюдение установленных порядка и сроков составления, утверждения и представления документов; использование бюджетных средств без надлежащих правовых оснований; нарушения, связанные с ненадлежащим ведением бухучета.

Аудит эффективности осуществляется с целью оценки эффективности и законности использования государственных средств, правильности ведения бухгалтерского учета и достоверности финансовой отчетности, функционирования системы внутреннего контроля.

Аудит эффективности выполнения бюджетной программы - это форма контроля, которая является совокупностью действий по сбору и аналитической обработке статистических и отчетных данных, материалов ревизий и проверок, другой публичной информации, направленные на определение уровня эффективности государственных вложений по реализации запланированных целей, установлению факторов, препятствующих достижению максимального результата при использовании определенного объема трудовых, материальных и финансовых ресурсов, и обоснование предложений по повышению эффективности использования государственных ресурсов [3].

Полностью согласны с утверждением Ляпиной К.М., что эффективность программы вообще ее главной целью. Эффективная программа реально помогает субъектам МП и тем самым способствует увеличению доверия населения к государственной власти. Эффективная программа имеет и кумулятивный эффект - развитие малого бизнеса пополняет бюджет, а прирост поступлений позволяет в дальнейшем усилить государственную политику поддержки МП и так до тех пор, пока не будет достигнуто потенциально возможного уровня [2, 49].

Принцип эффективности государственной программы заключается в достижении запланированных целей при привлечении минимального объема бюджетных средств и достижении максимального результата при использовании определенного бюджетом объема средств [3].

Но при этом не учитывается один фактор - окружающая среда. То есть, другими словами, для фермера главное, например, собрать наибольший урожай при наименьших затратах. И его не интересует «изнурении» земли, потеря гумуса, ухудшение качественных свойств земли.

Профессор Г.Г. Кирейцев отмечает, что в концепции учета и финансовой отчетности, разработанной Международным советом бухгалтерских стандартов, не учитывается уровень развития национальных производительных сил, социальных, экологических, экономических и правовых отношений [1, 17]. В контексте государственной поддержки фермерских хозяйств выделяем экологическую эффективность. Причиной этого является, прежде всего, нераздельность взаимосвязи земли и фермера, т.е., фермерское хозяйство подлежит государственной регистрации только после получения учредителем государственного акта на право собственности на земельный участок или заключения договора аренды. Большая часть земель, как правило, находится в аренде, а, как известно, арендные отношения не обеспечивают повышению плодородия земель.

Отсюда, частое несоблюдение технологии выращивания сельскохозяйственной продукции, применения гербицидов, пестицидов, минеральных удобрений, игнорирование методов оздоровления почвы и берегательного использования земли приводит к ее истощению, а на макроуровне - в естественных катаклизмов, и в будущем - к угрозе продовольственной безопасности страны.

Сейчас немало конкретных случаев, когда из года в год на одном и том же месте хозяйства сеют сою, подсолнечник, рапс, т.е. происходит «почвоутомление» - нарушение режима почв, которое ведет к снижению

урожайности. Известно, что по своим свойствам земельные ресурсы характеризуются как исчерпывающие, ограничены и частично возобновляемые.

Именно поэтому, считаем целесообразным, в рамках поддержки именно фермерских хозяйств, выделить экологическую эффективность, которая будет заключаться в достижении высоких социально-экономических показателей при условии повышения экологических показателей и малейшего влияния хозяйств на загрязнение окружающей среды.

Государство должно играть важнейшую роль в поддержании экологической безопасности, в подтверждение чего есть несколько аргументов:

- Большие корпорации занимаются выращиванием продукции с высоким уровнем рентабельности и высокой потребностью. Получается, что выращиванием продукции с высоким уровнем материало-, трудо-, и фондоемкости и, соответственно, рядом отдачей должны заниматься фермерские и личные хозяйства. Именно поэтому мы считаем, что право на жизнь имеет государственная программа «Дотация на производство продукции отдельных направлений растениеводства и животноводства», при реализации которой государство дотировало бы выращивания необходимой, но низкорентабельной продукции растениеводства и животноводства;

- Необходимым условием для оздоровления и обогащения почвы являются насаждения многолетних трав. Но каждый фермер сегодня поставит под сомнение их насаждения, более того, если он не занимается животноводством. Именно поэтому, нужно, чтобы государство стимулировало повышения плодородия почв за счет внедрения бюджетной программы «Дотация за выращивание многолетних трав». Конечно, прямой эффект будет выражен в повышении качества почв, а опосредованное влияние это окажет на развитие животноводства (следовательно фермер сможет удобрять почву навозом);

- Для повышения плодородия почв часть полей нужно оставлять под сидеральных паром, т.е. без всякого обработки, чтобы «земля отдыхала». Конечно, фермеру это грозит недополучением доходов. Поэтому считаем целесообразным внедрение программы «Дотация за повышение плодородия почв» или «Возмещение недополученных средств через повышения плодородия почв»;

- Считается, что фермерские хозяйства, имеющие до 100 га сельскохозяйственных угодий является неспособными к использованию современных дорогостоящих технологических и технических средств производства. Но вопрос в следующем: нужна ли им такая техника, которая является дорогостоящей и имеет более пагубное влияние на гумус чем простые технические средства. Так, на сегодня доказано, что технологии минимальной обработки почвы (отказ от использования плуга, который высушивает и разрушает плодородный слой земли) сохраняют качественный состав гумуса. Например, с почвообрабатывающих орудий в хозяйствах могут использоваться культиваторы и бороны, которые доступны для фермеров. Поэтому, можно предложить программу на уровне государства «Компенсация стоимости простой сельскохозяйственной техники

отечественного производства», тем самым стимулируя развитие отрасли машиностроения;

- Государственной поддержки также потребует выращивания экологически чистой продукции и детского питания.

Все это позволяет прийти к выводу о расширении содержания «аудита эффективности». Нельзя ограничиваться только достижением экономического эффекта, а целью должны быть поставлены и социальные результаты, и экологические. Только в таких условиях будет происходить устойчивое развитие села, сельских территорий и хозяйства страны в целом.

Литература:

1. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: [научный доклад на 6–ой Международной научной конференции «Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико-методологическое значение и направления дальнейшего развития», Житомир, 18–19 октября 2007 г.] / Г.Г. Кирейцев – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68 с.

2. Ляпіна К. М. Національна програма розвитку малого підприємництва: очікування – проблеми – перспективи : аналітичний документ для прийняття політичних рішень / К. М. Ляпіна, Д. В. Ляпін, С. М. Береславський. — К., 2001. — 60 с.

3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення аудиту ефективності виконання бюджетної програми: Наказ Головки КРУ №75 вид 02.04.2003 р.

Козаченко Анна Юрьевна

аспирант 3 курса

НИИ «Институт аграрной экономики»

г. Киев, Украина

НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ - НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Оценка затрат понесенных предприятием на производство и реализацию продукции имеет прямое влияние на формирование показателя себестоимости готовой продукции. В соответствии с требованиями действующих законодательных актов Украины, непроизводственные расходы следует относить на финансовый результат деятельности предприятия. Однако на наши убеждения, непроизводственные расходы, в состав которых входят содержание персонала, основные средства, используемые для принятия оперативных управленческих решений, нельзя полностью отделить от производственного процесса.

Приведенные различия определяют актуальность написания статьи и цель дальнейшего исследования.

В зависимости от цели к которой стремится предприятие, формирование себестоимости продукции происходит в системном подходе как к финансовому так и управленческому учёту.

Полная производственная себестоимость для системы управленческого учёта характеризуется включением переменных расходов, которые формируют маржинальную себестоимость и постоянных расходов на изготовление продукции каждым центром структурного подразделения, за который отвечает руководитель, то есть тех постоянных расходов, которые формируют себестоимость центра ответственности [1, с.382].

При исчислении показателя полной производственной себестоимости целесообразно учитывать и составляющие непроизводственных расходов, такие как постоянные административные расходы и расходы на сбыт. Подтверждением указанного является то, что расходы на сбыт выступают продолжением производственного процесса, поскольку связанные со сложением и упаковкой продукции, а следовательно списываются на счёт 23 «Виробництво». А административные расходы в свою очередь формируют информацию, которая будет использована для принятия различных управленческих решений и при определении рентабельности продукции.

Непроизводственные расходы, связанные с процессом перевозки, реализацией и доставкой к потребителю готового продукта, могут как зависеть, так и не зависеть от объема продаж продукции. В результате чего они включаются в себестоимость реализованной продукции или вообще списываются на счет 901 «Собівартість реалізованої готової продукції».

В статье 4 Закона Украины «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» отмечается, что для необходимости в определении финансового результата исследуемого отчетного периода, целесообразно сравнить доходы периода с расходами, которые понесены с целью получения этих доходов [2, ст. 4]. А значит списание на финансовый результат рассмотренных непроизводственных расходов приведёт к нарушению существующего принципа, касающегося соответствия между доходами и расходами. Поскольку такие понесенные предприятием непроизводственные расходы, как хранение и погрузка продукции, реклама в средствах массовой информации, проведение маркетинговых исследований, научно-исследовательских работ, различных разработок и вообще, все переменные расходы на сбыт, если оплата за продукцию производится после доставки её к потребителю, предшествуют получению доходов. С целью соблюдения принципа соответствия, расходы, предшествующие доходам, в учёте целесообразно определять как расходы будущих периодов и списывать в дебет счёта 39 «Витрати майбутніх періодів».

Согласно приведённого следует, что расходы на сбыт могут как прямо включаться в себестоимость реализованной продукции, так и через счета расходов будущих периодов. Вариант списания данных расходов определяется предприятиями самостоятельно.

Непроизводственные расходы, связанные с управлением предприятия и поддержкой его организационной структуры, т.е. все административные расходы, не относятся к отдельному виду деятельности и имеют неделимые функции. Поэтому, в рамках финансового учёта, данные расходы относятся к

постоянным расходам в составе смешанных и списываются на счёт 791 «Результат операційної діяльності».

Однако в рамках управленческого учёта, административные расходы могут иметь как постоянный, так и переменный характер, который определяют менеджеры. Уровень организации бухгалтерского учёта на предприятии, его техническое обеспечение и потребности управления влияют на вариант ведения учёта. Характер административных расходов определяет бухгалтер, с помощью данных бухгалтерского учёта осуществляет анализ их изменений в течение определенного периода. Проведенные исследования побуждают к мысли, что изучение влияния и содержания административных расходов руководством, менеджерами и бухгалтерами прежде всего ограничивается практическим опытом, который формируется под влиянием внутренних и внешних факторов среды, в которой существует предприятие.

Ю.Д. Маляровский, С.В. Лабунская, Л.В. Безкоровайная, Н.Ф. Чечетова отмечают, что полная себестоимость продукции рассчитывается как сумма производственной себестоимости, коммерческих и административных расходов [3, с. 37]. Однако, данные расходы - это расходы периода к которому ещё относятся расходы на сбыт, прочие расходы операционной деятельности и, вообще, расходы того периода в котором они произошли. Также, согласно проведенным исследованиям, непроизводственные расходы относятся к себестоимости реализованной готовой продукции. Соответственно с действующим в Украине Положением (стандартом) бухгалтерского учёта 16 «Витрати», которое определяет методологические основы формирования в бухгалтерском учёте информации о расходах предприятия и её раскрытия в финансовой отчётности, себестоимость реализованной продукции отчетного периода есть производственной себестоимостью продукции. То есть, производственная себестоимость, так же как и непроизводственные расходы, включается одновременно и в расчёт полной себестоимости и в себестоимость реализованной продукции. Поэтому при формировании исторической себестоимости готовой продукции, по нашему мнению, необходимо учитывать сумму производственной себестоимости продукции и всех других расходов, понесённых предприятием за отчётный период. Учитывая выше изложенное, особое место следует отвести именно непроизводственным расходам, поскольку они непосредственно связаны с процессом управления, обслуживания и реализацией производственной продукции.

Таким образом, непроизводственные расходы являются неотъемлемой составляющей полной себестоимости реализованной готовой продукции, которая влияет на формирование реализационной цены и анализ рентабельности, что используется для принятия эффективных управленческих решений.

Литература:

1. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: 3-тє видання. Навч. пос. – К.: центр учбової літератури, 2008.-608 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» от 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступа:

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

3. Управлінський облік: Навчальний посібник / Маляревський Ю.Д., Лабунська С.В., Безкоровайна Л.В., Чечетова Н.Ф.-Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. - 248с.

4. Положение (стандарт) бухгалтерського учёта 16 «Витрати», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.12.1999 г. № 318 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11. 1999 р. №291. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>

Марчук Ульяна Александровна

аспирантка 3 курса

Государственное высшее учебное заведение

«Киевский национальный экономический университет

им. В. Гетьмана»

г. Киев, Украина

ФОРМАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР ВИДОВ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Внутрихозяйственный контроль в процессе финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль в обеспечении сохранности имущества. Он необходим в обеспечении достоверной оценки определенной ситуации и призван создать условия для внесения (при необходимости) корректировок запланированных показателей развития как отдельных подразделений, так и всего предприятия в целом. Исходя из этого, контроль является одним из главных инструментов разработки и принятия управленческих решений. Именно это и обеспечит, в свою очередь, нормальное функционирование предприятия и достижения поставленных им целей [7].

Учитывая распределенный характер сельскохозяйственных предприятий и особенности организации производственных процессов, особое значение в системе управления приобретают контрольные функции, задачей которых является предупреждать потери и хищения, порчи и неполное получения продукции, причины снижения урожайности и производительности. Это обеспечит повышение качества, существенно снизит себестоимость и рост рентабельности производства, т.е. обеспечит конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий [4].

Достижения действенности внутрихозяйственного контроля на сельскохозяйственных предприятиях возможно при установлении стандартов контроля (общих требований к ожидаемым результатам, сроков, регламентов, видов, форм, средств и методик проведения, форм и сроков отчетности и т.д.)

как важнейшего средства оценки результатов выполнения заданий и поручений [5], внедрение электронной системы контроля с использованием современных информационных технологий с целью сведения к возможному минимуму операций с бумагами и сокращения времени и обмена отчетной информации. Но самым главным является наличие реальной ответственности должностных лиц не только за надлежащее выполнение задач и поручений, но и, в первую очередь, за представление неверных данных, сокрытие истинного положения дел с их выполнением [6].

После исследования видов контроля в Винницкой области и их действенность, следует отметить, что совокупность финансового (бухгалтерского) контроля и контроля собственника остался стабильно действенным видом контроля на исследуемых предприятиях. Хотя значительно уменьшился процент действенности социального контроля (по коллективным договорам) и контроля постоянно действующих инвентаризационных комиссий (с 40,1% на 6,3%). Кроме того, подтвердил свою действенность контроль ревизионными комиссиями предприятия (кооператива).

Хотя на предприятиях Винницкой области имеет место значительное количество видов контроля деятельности сельскохозяйственных предприятий, следует констатировать, что организация внутривладельческого контроля невозможно назвать действенной, поскольку в деятельности предприятий выявлены нарушения, которые были допущены в результате ее несовершенства.

Особенностью внутреннего контроля является то, что он функционирует в момент совершения и оформления хозяйственных операций, и одним из недостатков - есть то, что методические приемы его практически не разработаны, и такой контроль отдан на откуп интуиции и опыт специалистов, осуществляющих контрольные функции на свое усмотрение. В связи с этим, вопрос контроля вообще упускается, его проводят формально только после совершения операций в период представления документов в бухгалтерию [2, 142]. Также формального характера касаются процедуры внутривладельческого контроля на сельскохозяйственных предприятиях, которые проводятся под лозунгом осуществления контрольных функций в управлении, но при этом никак не связаны с повышением эффективности деятельности [1, 98]. В результате проведенного анализа контроля, который носит формальный характер (рис. 1.) на 61 из исследуемых предприятий Винницкой области нами установлено, что наибольший удельный вес в структуре неэффективности занимают социальный контроль - 32% и технологический контроль (в структурных подразделениях) - 23%. Лишь незначительная доля приходится на самоконтроль работников и контроль постоянно действующих инвентаризационных комиссий - по 13% соответственно.



Рис. 1. Уровень обследования видов контроля, имеющих формальный характер на исследованных сельскохозяйственных предприятиях в Винницкой области, Украина (%)

В результате проведенных исследований нами были выделены основные причины формального характера внутривозвездного контроля:

- невыполнение должностными лицами контрольных функций;
- несоответствие инвентаризации товарно-материальных ценностей требованиям организационно-технических особенностей отрасли и нормативным документам;
- ненадлежащее выполнение бухгалтерией предприятия контрольных функций;
- несовершенное нормативно-правовое обеспечение контрольных процедур;
- отсутствие четкого разграничения функций контролирующих органов;
- нежеланием владельцев сельскохозяйственных предприятий внедрять внутривозвездный контроль;
- нарушение организации бухгалтерского контроля;
- не владение работниками предприятий современными информационными данными об изменениях в нормативно-правовом и учетной обеспечении сельскохозяйственных предприятий;
- учетом управления человеческого фактора и моральным требованиям контролеров.

Следует обратить внимание на то, что управление должно быть ориентировано также на человеческий фактор при котором, каждый работник предприятия должен самостоятельно контролировать результаты своей

работы. Если работник знает, что за собственные результаты он может быть поощрен и в процессе контроля будет выявлено, кто ответственен за осуществленную операцию, такой работник будет заинтересован в эффективности своей работы [3, 169].

Обобщая вышеизложенное, отметим, что создание специализированного органа контроля на сельскохозяйственных предприятиях сделает систему внутривладельческого контроля более эффективной и действенной, поскольку позволит своевременно выявлять нарушения и злоупотребления. Хотя среди руководителей и ведущих специалистов подразделений предприятия является осознание потребности в улучшении функционирования внутривладельческого контроля, все же имеют место неэффективные виды контроля, которые несут формальный характер. Среди них: социальный контроль, технологический контроль (в структурных подразделениях), незначительная часть самоконтроля работников и контроль постоянно действующих инвентаризационных комиссий. Кроме того выделены основные причины формального характера внутривладельческого контроля, что позволит сельскохозяйственным предприятиям устранить недостатки, повысить уровень ответственности руководителей и создать действенную систему стимулирования по результатам проведенного контроля.

Литература:

1. Булкот Г. Методи оцінки внутрішньогосподарського контролю в діяльності учасників ринку цінних паперів [Електронний ресурс] / Г. Булкот // Аналітично-інформаційний журнал Схід.- 2009. - №8 (99). - Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Skhid/2009_8/19.pdf
2. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління. - Вид-во «Ніка-Центр», 2002 -с.360.
3. Марченко Д.М., Яровенко Г.М. Вдосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12. – С. 163–171.
4. Овсяичук В.Я. Формирование системы внутривладельческого контроля в сельскохозяйственных организациях: автореф. дис.. док. экон. наук: 08.00.12 – Москва, 2007.
5. Приходченко Л. Забезпечення ефективності державного управління: стандартизація внутрішнього контролю та аудиту // Актуальні проблеми державного управління: Збірник наукових праць ОРІДУ.– Вип. 4 (32) – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2007. – С. 145–152.
6. Приходченко Л. Підвищення дієвості системи контролю в контексті забезпечення ефективності державного управління [Електронний ресурс] / Л. Приходченко// - Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ardu_o/2009_1/R_1/Prihodchenko.pdf
7. Циліорик Г.І. Посилення внутрішньогосподарського контролю операцій з обліку доходів [Електронний ресурс] / Г.І. Циліорик. // Облік і фінанси АПК 2009.- №2. - Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_2/16_Tsil.pdf

ДОКУМЕНТАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Наступление кризисных ситуаций следует рассматривать как определенно общую закономерность, неминуемо происходящую в рыночной экономике. Следовательно, в системе управления предприятием необходима антикризисная направленность. К первым и основным признакам банкротства относятся: резкое снижение денежных средств на расчетном счете предприятия, рост дебиторской задолженности, нарушение сроков по дебиторской задолженности, нарушение баланса дебиторской и кредиторской задолженности, рост кредиторской задолженности, сокращение объемов продаж.

В свою очередь, целью проведения аудита предприятия-банкрота является определение правильности следования современному законодательству всех операций в ходе проведения процедур банкротства, поиск проблем, результатом которых является нестабильность, а также разработка программы становления финансового состояния предприятия. При проведении аудиторской проверки экономического субъекта в условиях несостоятельности необходимо принять во внимание экономическую ситуацию данного субъекта – аудит организовывается в разрезе процедур несостоятельности, указанных в действующем Законе о банкротстве: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение[1, 27].

На каждом этапе банкротства предприятия назначается арбитражный управляющий, который представляет имущественные интересы кредиторов должника в виде сохранности оставшегося имущества и равноценного распределения такого имущества между кредиторами согласно положениям действующего законодательства.

Следовательно, при признании Арбитражным судом предприятия банкротом с его существующими экономическими и правовыми особенностями, возникает острая необходимость в эффективности учетно-контрольной работы, повышение которой может быть обеспечено за счет использования услуг индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций [2, 31]. Повышение уровня эффективности методических подходов к проведению аудита несостоятельных предприятий и оказания сопутствующих аудиту услуг является для таких субъектов необходимым условием существования и развития.

Для проверки достоверности отчета арбитражного управляющего и оценки законности его действий по формированию и расходованию конкурсной массы весьма целесообразно привлекать аудиторов. На первый взгляд, оплата услуг аудиторов – лишь лишняя нагрузка на предприятие, и без того

испытывающее финансовые трудности. В частности, предприятие-должник, которое не располагает определенными денежными средствами, может внести в качестве оплаты активы в неденежной форме, проверка законности движения которых необходима с целью избежания еще больших потерь для кредиторов.

Частым явлением на практике является обращение арбитражного управляющего к аудиторским услугам, которые представляют собой сопутствующие аудиту услуги, специальное аудиторское задание или прочие услуги, связанные с аудиторской деятельностью. Исключением является, когда на предприятии должен проводиться обязательный аудит, в этом случае, приходится сталкиваться с аудитом бухгалтерской (финансовой) отчетности [3, 59]. Непосредственно, под специальным аудиторским заданием подразумевается оказание аудиторской организацией услуг по проверке специальной отчетности экономического субъекта, предусмотренной договором. Анализ данного понятия показывает, что проверке подвергается только специальная отчетность, отличающаяся от стандартной бухгалтерской отчетности.

Основными источниками информации для аудиторской проверки являются следующие документы:

- учредительные документы, подтверждающие регистрацию должника как юридического лица и внесение изменений и дополнений в учредительные документы;

- бухгалтерская отчетность должника за последний отчетный период, предшествующий дате подачи заявления в Арбитражный суд о признании должника банкротом, с пояснительной расшифровкой активов;

- договора и другие документы, на основании которых производилось отчуждение или приобретение имущества должника, изменение в структуре активов, увеличение или уменьшение кредиторской задолженности, а также другие документы по сделкам или действиям, повлекшим изменения в финансово-хозяйственном положении должника;

- документы, подтверждающие сведения о составе руководства предприятия-должника за весь период проверки, а также лицах, имеющих право давать обязательные для предприятия-должника указания либо имеющих возможность иным образом влиять на действия предприятия-должника;

- документы, подтверждающие надлежащее уведомление кредиторов о месте и времени собраний;

- публикация объявления о введении процедуры банкротства.

При проведении реабилитационных процедур банкротства, в ходе которых в отличие от конкурсного производства продолжается хозяйственная деятельность должника, внешние пользователи сохраняют достаточную заинтересованность в данных финансовой (бухгалтерской) отчетности. Состав отчетной информации, подлежащей аудиту, в реабилитационных процедурах банкротства, представляет собой как финансовую, так и нефинансовую информацию.

К финансовой информации при процедуре:

- наблюдения - являются результаты анализа финансового состояния должника, выводы о возможности или невозможности восстановить платежеспособность должника, реестр требований кредиторов;

- финансового оздоровления - план финансового оздоровления, график погашения задолженности, сведения о предлагаемом учредителями обеспечении исполнения должником обязательств, реестр требований кредиторов;

- внешнего управления - сведения о составе активов должника, план внешнего управления, сведения об удовлетворении требований кредиторов, реестр требований кредиторов;

- мирового соглашения - документы, подтверждающие погашение задолженности кредиторам первой и второй очереди, реестр кредиторов, не заявивших свои требования, реестр требований кредиторов;

К нефинансовой информации при процедуре:

- наблюдения – являются Протокол первого собрания кредиторов, документы, подтверждающие полномочия участников собрания, документы,

Подтверждающие надлежащее уведомление кредиторов о месте и времени собрания, публикация объявления о введении процедуры наблюдения;

- финансового оздоровления - учредительные документы, протокол общего собрания учредителей о ходатайстве о введении финансового оздоровления, протоколы собраний кредиторов;

- внешнего управления - протоколы собраний кредиторов, документы, подтверждающие полномочия участников собраний, документы, подтверждающие надлежащее уведомление кредиторов о месте и времени собрания;

- мирового соглашения - текст мирового соглашения, протокол собрания кредиторов о принятии решения о заключении мирового соглашения, решение органов управления должника о заключении мирового соглашения, возражения кредиторов, голосовавших против заключения мирового соглашения.

Значительную часть составляет нефинансовая информация, что требует привлечения специалистов в области права к проверке.

В ситуации конкурсного производства в связи с прекращением хозяйственной деятельности финансовая отчетность как источник информации для инвесторов и собственников утрачивает свое значение, однако, в ликвидационной процедуре проверке подлежат: промежуточная и годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность; промежуточный ликвидационный баланс; ликвидационный баланс; реестр требований кредиторов; информация, формируемая конкурсным управляющим.

При этом, конкурсным управляющим формируется как финансовая, так и нефинансовая информации. К финансовой относятся сведения: о составе имущества должника, о формировании конкурсной массы, о внеочередных расходах по ведению конкурсного производства, об удовлетворении требований кредиторов.

К нефинансовой информации относятся следующие документы: протоколы собраний кредиторов, документы, подтверждающие полномочия участников

собраний кредиторов, документы, подтверждающие надлежащее уведомление кредиторов о месте и времени собрания, сведения о судебных делах, публикация объявления о введении процедуры банкротства.

Литература:

1. Бардин К.Е. Организация аудита при применении различных процедур банкротства / Автореферат дисс.эк.наук.- Челябинск, 2006.

2. Миронова О.А., Азарская М.А. Аудит: теория и методология: Учеб. пособие. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2007.

3. Заварихин Н.М., Потехина Ю.В. Методы аудита / Аудитор. – 2005. - №7.

4. Чернова М.В. Аудит при банкротстве экономического субъекта: методологические основы / Аудиторские ведомости. – 2011. - №2.

СЕКЦИЯ 4. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Кичань Ольга Николаевна
*аспирантка кафедры менеджмента
инновационной и инвестиционной деятельности
Киевского национального университета имени Тараса Шевченка
г. Киев, Украина*

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Современная волна слияний и поглощений обусловлена рядом изменений внешней среды, в основе которых лежит, прежде всего, глобализация мировой экономики. В широком смысле под глобализацией понимают особую фазу интернационализации, суть которой заключается в тесной взаимозависимости и взаимообусловленности мировых процессов. Среди этих процессов самым значимым представляется переход передовых стран к информационно-технологическому обществу. На современном этапе происходит не только разработка и совершенствование новых прогрессивных технологий, но и формирование рынка международной информации. Информация является одним из самых дорогих товаров на мировых рынках, а слияния и поглощения в данном контексте нередко выступают и как инструмент к получению определенной информации.

В условиях глобализации мировой экономики происходит выделение самостоятельного и не зависящего от национальных государств транснационального капитала. В каждой отрасли существуют два-три супергиганта, конкурирующих между собой на рынках всех стран и укрепляющих собственную рыночную власть за счет приобретения поставщиков и более слабых конкурентов. Рост трансграничных слияний и поглощений приводит к появлению нового глобального рынка фирм в дополнение к растущим региональным и глобальному рынкам продукции и услуг и к возникновению интернациональной производственной системы.

С точки зрения отраслевой структуры, преимущественное количество сделок по слияниям и поглощениям приходится на несколько отраслей: электротехника и электроника (8,8 % всех слияний и поглощений в 2007 г.), нефтяная промышленность (8,0 %), химическая промышленность (7,7 %), телекоммуникационная отрасль (5,7 %), банковские и финансовые услуги (7,8 %) [2].

В дополнение к конвенциональным движущим силам, стоящим за деятельностью по слияниям и поглощениям, таким как выгоды от интернационализации и операционные синергии, текущему этапу развития процессов слияний и поглощений присущ ряд особенностей [1]:

1. Всемирная либерализация экономических отношений, отражающаяся в международном праве и в национальных законодательствах стран, побуждает

транснациональные корпорации изыскивать возможности укрепления своей рыночной власти и расширения рыночного пространства.

2. Открытие возможностей приобретения корпоративных ценных бумаг иностранцами, что способствует финансированию международных слияний и поглощений преимущественно на основе обмена акциями, а также появление новых финансовых инструментов, активизирующих корпоративные интеграционные процессы.

3. Возникновение принципиально новых возможностей для трансграничных займов и кредитов, депозитов в иностранной валюте и портфельных инвестиций, развитие фондовых и повышение меры ликвидности капитальных рынков, позволяющее компаниям мобилизовать огромные финансовые средства с помощью банков и путем эмиссии облигаций.

4. Изменения на рынках капитала, проявляющиеся в обеспечении преимуществ фирмам, использующим высокооцененные акции как валюту поглощения.

5. Снижение транзакционных издержек и валютных рисков сделок слияний и поглощений в рамках зоны евро, связанные с введением единой европейской валюты.

6. Значительное возрастание роли, играемой агентами (инвестиционными банками и консалтинговыми фирмами), которые активизируют возможности рыночных поглощений и берут на себя инициативу проведения сделок. Даная тенденция находится в полном контрасте с традиционной, согласно которой фирмы сами иницируют сделки.

7. Возникновение проблем перепроизводства, снижения сбыта и доходов у фирм, специализирующиеся на каком-либо определенном виде продукции и услуг, что приводит к необходимости диверсификации ряда предпринимательских рисков через слияния с другими фирмами.

8. Развитие сферы высоких технологий, сопровождающееся повышением рисков в сфере исследований и разработок, что требует от фирм крупных регулярных вложений в НИОКР. В такой ситуации объединение с другими фирмами позволяет экономить средства за счет совместного использования интеллектуальных и финансовых ресурсов.

9. Снижение издержек транспортировки и коммуникаций приводит к расширению рынков действия фирм, в том числе и главным образом за национальные пределы новые информационные технологии позволяют таким фирмам управлять интернационализируемыми производственными контурами на расстоянии.

Так, следует отметить, что в основе глобальных стратегий корпораций, осуществляющих крупные слияния и поглощения, лежит стремление к получению определенных конкурентных преимуществ для достижения лидирующих позиций на мировых рынках. К таким преимуществам относятся возможности снабжения за счет надежного доступа к источникам сырья и полуфабрикатам в нескольких странах, возможности в области маркетинга, реализуемые благодаря знанию и доступу к рынкам в нескольких странах, диверсификация, позволяющая сократить страновые и коммерческие риски, опыт управления в нескольких странах.

В то же время на активность процессов слияний и поглощений очень часто влияет наличие кризисной ситуации. Зачастую сделки, отражающие интеграционные процессы между компаниями одной страны, являются элементом оборонительной стратегии компаний, нацеленной на предотвращение поглощения их иностранными компаниями.

Некоторые фирмы выбирают путь поглощения стремительно растущих игроков рынка из стран с быстроразвивающейся экономикой. Этот подход позволяет фирмам из развитых государств использовать возможности фирмам из стран с быстроразвивающейся экономикой значительно быстрее, если сравнивать с процессом построения аналогичных возможностей собственными силами.

Слияния и поглощения занимают серьезное место в глобальных стратегиях корпораций, как наиболее быстрый способ приобретения активов в разных государствах, приобретения новых источников сырья и новых стадий производственного процесса, освоения новых рынков. Фирмы решают использовать преимущество владения собственными активами посредством интернационализации в тех случаях, когда выгоды от приобретения новой компании превышают издержки и риски данной операции [3].

В развивающихся странах опасаются, что поглощения местных компаний иностранными могут привести к установлению иностранного господства в определенных отраслях экономики, так как слияния и поглощения, как правило, приводят к смене собственника и к переходу контроля из рук национальных фирм к зарубежным компаниям, и тем самым поставить под угрозу национальный суверенитет и развитие технологического потенциала страны. Большинство недостатков слияний и поглощений как формы прямых иностранных инвестиций связано с их последствиями для экономики принимающей страны в момент совершения сделки или в ближайшее время после ее реализации.

Причин этому несколько [1]:

– Финансовые средства, поступающие в рамках слияний и поглощений, не всегда способствуют наращиванию производственных активов страны.

– Прямые иностранные инвестиции в виде слияний и поглощений, как правило, на начальном этапе редко приводят к передаче новых или более совершенных технологий или знаний. Слияния и поглощения могут напрямую привести к дроблению приобретенной фирмы и ликвидации ее отдельных частей, функциональных направлений деятельности или к их перебазированию в соответствии с корпоративной стратегией поглощающей компании.

– Прямые иностранные инвестиции в виде слияний и поглощений могут усиливать концентрацию, вести к росту рыночного влияния отдельных компаний и к ослаблению конкуренции, т. е. иметь антиконкурентные последствия. В заключение подчеркнем, что в более долгосрочной перспективе после трансграничных слияний и поглощений иностранные компании часто осуществляют инвестирование; следовательно, со временем инвестиции в виде слияний и поглощений компаний могут приводить к увеличению производственных активов. За трансграничными слияниями и поглощениями может также последовать передача новых или более

совершенных технологий, особенно в тех случаях, когда поглощаемые фирмы подвергаются реорганизации в целях повышения эффективности их деятельности.

Литература:

1. Авхачев, Ю. Б. Международные слияния и поглощения компаний: новые возможности предприятий России по интеграции в мировое хозяйство / Ю. Б. Авхачев. М.: Научная книга - 2005. – 122 с.

2. Мильчакова, Н. Н. К проблеме холдингового контроля над промышленным капиталом / Н. Н. Мильчакова // — Российский экономический журнал. — 1997. — №2. — С.19

3. Слесарев, Е. С. Воздействие международных альянсов на процесс создания организационного знания / Е. С. Слесарев // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-4/01.shtml>

Маслюковская Анна Александровна

аспирант 2 курса кафедры менеджмента

инновационной и инвестиционной деятельности

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

г. Киев, Украина

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Глобализация – одно из наиболее характерных явлений в мировой экономике конца XX – начала XXI века. Она часто блокируется или замедляется различными способами, но в то же время усиливается посредством создания глобальных институтов, в большей или меньшей степени регулирующих экономическую активность в мире. Национальное измерение этой активности постепенно, сначала через регионализацию, затем более широко, принимает характеристики глобальной стратегии.

Глобализация – это процесс, который был начат и стимулировался экономически наиболее развитыми странами (США, государства Западной Европы и Япония). Однако он осуществляется при полной апробации остальных участников международных отношений, хотя степень их вовлеченности и осознания глубины преобразований очень различна, что автоматически отражается на значимости проводимых изменений и их динамике в каждой стране. Можно утверждать, что глобализация опирается, с одной стороны, на взаимозависимость стран, регионов, а с другой – на неравномерность их экономического развития [2, с.12].

Глобализация – это объективный процесс уплотнения разнородных связей и влияний в мировом масштабе, который заключается в том, что: во-первых, глобальное перемещение капиталов, товаров, людей и информации

становится все более интенсивным; во-вторых, в результате этого радикально возрастает восприимчивость отдельных государств и народов к разнообразным обусловленностям и воздействиям международной среды [3, с.54].

В условиях глобализации существенным образом меняется положение предприятий и методы управления ими. Современную рыночную экономику, функционирующую на глобальном рынке, с механизмом распределения без учета границ государств, можно определить как систему, основанную на транснациональных сетях предпринимательства. Ответом на качественные изменения в технике передачи информации при принятии управленческих решений, на изменение роли отдельных факторов управления производством, способом адаптации к либерализации международных экономических отношений, позволяющей все более свободно размещать производство на глобальном рынке, являются транснациональные корпорации (ТНК) [5, с.36].

В предметной литературе существуют различные подходы к ТНК: одни рассматривают их как ответ на качественные изменения в мировой экономике, другие – как фактор, вызывающий глобализацию [3, с.56]. Правы и те, и другие, так как взаимозависимости здесь являются очень сильными. Транснациональные корпорации – это такие организации, которые стремятся к производству и продаже товаров и услуг на многих заграничных рынках, чтобы посредством оптимального объединения факторов в глобальном масштабе и адаптации производства к локальным требованиям максимизировать экономическую выгоду. Поэтому развитие ТНК является не только результатом прогрессирующей либерализации международных торговых отношений. Их следует рассматривать и как независимый самостоятельный фактор, ускоряющий, а часто вынуждающий либерализацию. ТНК располагают огромным капиталом и спросом, которого так сильно недостает менее развитым странам, следовательно, обладают реальной силой "убеждения" в обоснованности создания для них условий деятельности.

Как правило, ТНК – многоотраслевые компании, их деятельность широко диверсифицирована. Например, каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных компаний Великобритании многоотраслевыми являются 96, Италии – 90, Франции – 84, Германии – 78 [1].

Интернационализация и глобализация процессов управления на уровне ТНК реализуется в основном внешним методом, т.е. посредством международных присоединений. Он дает возможность быстрой и эффективной экспансии на зарубежные рынки, поскольку ликвидирует конкуренцию и сохраняет лучшие ресурсы функционирующих на данном рынке хозяйствующих субъектов, в том числе их клиентов, контакты и каналы распределения.

Для ТНК характерна стратегия, основанная на поиске так называемых стратегических активов. Эти фирмы в первую очередь стараются использовать достижения технического прогресса в сферах транспорта и передачи информации. Именно они, располагающие в этих сферах самыми

современными средствами, имеют не отмеченные ранее в истории возможности познания глобальных рынков знаний, факторов производства, сбыта. Для них глобальный рынок становится все более прозрачным, что является принципиальным фактором, обуславливающим качество механизма рыночных локализаций и поведения в отношении снабжения и сбыта [1, 3]. Это приводит к тому, что у ТНК появляются качественно новые возможности поиска рыночных ниш, выгодного расположения зарубежных филиалов, организации производства, основанного на иностранных технологиях, производственных мощностях и дешевой рабочей силе.

ТНК большое значение придают развитию и внедрению инноваций, что приводит к увеличению экономического эффекта в результате создания временной (часто довольно длительной) монополистической позиции. Кроме того, определенные выгоды они получают за счет лучшей подготовки к поиску и использованию в своей деятельности разницы цен на рынках [4, с.33]. Все это приводит к тому, что постоянно увеличивается дистанция между ТНК и остальными фирмами.

Одной из характерных черт современных ТНК является их огромные расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Например, ежегодные расходы на эти цели «Дженерал Моторз», «Форд», и «ИБМ» составляют 2–3 млрд. долл., что превышает научно-исследовательские бюджеты многих стран. Так, в США практически весь объем расходов на НИОКР частного бизнеса приходится на 700 наиболее крупных компаний, при этом около 40% этих средств приходится на долю всего лишь 15 крупнейших корпораций [1].

Значительный вклад в разработку передовой технологии ТНК вносит и сотрудничество с университетами и научными центрами. Такие центры создаются, как правило, при университетах, и их активно финансируют ведущие промышленные корпорации.

В настоящее время происходит необыкновенно быстрое развитие технологии информирования. Оно вызывает переворот в традиционных правилах рыночной игры, когда глобальное окружение предприятия все интенсивнее оживляется и все быстрее реагирует. К этому новому его качеству вынуждены приспособиться не только крупные корпорации, функционирующие на международных рынках, но и малые и средние предприятия, которые должны постоянно считаться с возможностью вторжения на их рынок сильнейшего американского, немецкого, японского или иного конкурента.

Современное предприятие вынуждено функционировать в ситуации, когда жизненный цикл технологий и товаров становится все более коротким; функционирование рынка "вне границ" стран изменяет условия выбора факторов производства и мест продажи; превращение интеллектуального капитала в важнейший фактор в борьбе за будущее конкурентное преимущество разрушает старые иерархии и ценности.

Предприятиям необходимо стремиться к выпуску высокотехнологичной и высококачественной продукции на основе мировых стандартов. Особое внимание следует уделять формированию маркетинговой ориентации и созданию условий для развития инноваций. Только таким образом можно

обеспечить предприятию выгодную конкурентную позицию на национальном рынке и создать возможности для его интернационализации. Помочь в этом призвано управление, которое становится одним из основных факторов развития во все более глобализирующейся экономике.

Литература:

1. Глобальный вызов транснациональных корпораций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // http://zn.ua/ECONOMICS/globalnyy_vyzov_transnatsionalnyh_korporatsiy-34711.html
2. Мешайкина Е.И. Процесс глобализации и управление предприятием // Белорусский экономический журнал. – 2004. – № 6. – С. 12–18.
3. Мешайкина Е.И. Стратегическое управление предприятием в динамичном окружении // Белорусский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 53–62.
4. Присягина А.Ю. Эффективное управление предприятием в условиях глобализации / А. Ю. Присягина // Управление развитием. – №4(101). – 2011. – С. 33–34.
5. Сорока И.Б. Транснациональные корпорации и их роль в процессе активизации международной интеграции / И. Б. Сорока // Актуальные проблемы экономики. – № 9 (99). – 2009. – С. 35–41.

Овчаренко Т. С.

*к. э. н., доцент кафедры
менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко
г. Киев, Украина*

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Экономический рост Украины невозможен без перехода на инновационный путь развития, характеризуемый повышением эффективности использования всех видов ресурсов, широким применением инфраструктуры поддержки инновационных направлений и проектов модернизации экономики, углублением научно-производственных, научно-технических и организационно-экономических связей между хозяйствующими субъектами.

Это позволит обеспечить переход к новому технологическому укладу экономики, повысить конкурентоспособность страны на мировой арене, сформировать условия для устойчивого роста валового внутреннего продукта, повышения качества жизни населения, диверсификации производства, снижения зависимости от экспорта продукции добывающих отраслей.

В настоящее время Украина значительно отстает от западных стран в области внедрения инновационных технологий, современного оборудования, производства инновационной продукции, что приводит к замедлению темпов воспроизводства основного капитала, снижению уровня оборачиваемости и доходности инвестиций в обрабатывающей промышленности, снижению мотивации руководителей и сотрудников предприятия к реализации инновационных проектов.

Практика показала, что низкий уровень инновационной активности предприятий связан с общей неразвитостью рынка продуктов инновационной деятельности, слабой связью финансового и реального сектора экономики, разрушением сложившихся связей между наукой, техникой и производством, снижением общего уровня генерируемых знаний, отставанием существующей практики управления инновационной деятельности от современных требований [3, с.124].

Следует отметить, что необходимость внедрения инновационных проектов требует от предприятий формирования инновационной политики, позволяющей согласовывать интересы всех участников инновационного процесса, которая должна отвечать следующим требованиям [2, с. 20]:

- по отношению к потребителям — обеспечение высокой чувствительности к состоянию и изменению рыночной ситуации;
- по отношению к конкурентам — ориентация на активные действия;
- по отношению к участникам инновационного процесса — соблюдение баланса интересов предприятия, региона, государства и работника;
- по отношению к человеку — обеспечение социальной направленности в деятельности и её результатов.

Под инновационной политикой понимают основополагающую линию поведения, действий, систем мер в области инновационного развития предприятия в соответствии с поставленной целью и стратегий [6, с.247].

В любой организации следует различать внешнюю и внутреннюю инновационную политику. Внешняя инновационная политика представляет собой общую линию поведения организации на рынке, ведущая к повышению уровня её развития и определяющая приоритетные инновационные проекты. Она определяется внешней средой, потребностями рынка и внутренним потенциалом организации. Внутренняя инновационная политика является процессом регулирования поведения персонала, нацеленного на инновационный тип развития. Она определяется системой менеджмента организации. В целом, инновационная политика является руководством по выбору приоритетных направлений инновационного процесса, разработке и исполнению инновационных планов и проектов, формированию инновационно активных отношений между сотрудниками в организации [1, с. 156].

Таким образом, можно сделать выводы о том, что существует необходимость разработки методического обеспечения оценивания эффективности инновационных проектов и технологий разработки управленческих решений в области инноваций, направленных на повышение качества и эффективности данных решений, а также методов повышения

эффективности взаимодействия промышленных предприятий при разработке и реализации инновационной политики.

Следует также отметить, что системообразующим элементом программы инновационного развития предприятия является постановка и обоснование цели, которая определяет объемы вложения инвестиционных ресурсов, а, следовательно, возможность оценки их потенциальной доходности и степени риска для потенциальных участников программы, применение новых технологий, новых технологических процессов; применение нового сырья, материалов, энергии; изменения в организации управления предприятием; освоение новых рынков сбыта; производство продукции с новыми свойствами. К рискам, снижение которых возможно при реализации программы инновационного развития, следует относить научные, производственно-технические, коммерческие, финансовые, информационные, ресурсные, экологические, управленческие, рыночные, юридические, форс-мажорные.

На основании проведенного исследования, можно предложить классификацию, которая дает возможность выявления связи между направлениями инновационного развития и возможными социально-экономическими результатами их реализации, что дает возможность прогнозирования последствий реализации программы развития предприятия (таблица 1).

Представленная классификация направлений и методов повышения эффективности инновационной деятельности дает возможность обоснованной постановки целей и задач программ инновационного развития, а также проводить качественную оценку возможных результатов с позиции отдельных участников инновационного процесса и четкое разделение направлений по отдельным признакам обеспечивает понимание структуры и состава инновационного потенциала предприятия.

Классификация направлений инновационного развития предприятия*

Направления инновационного развития					
Продуктовые инновации		Технологические инновации	Ресурсные инновации	Освоение новых рынков сбыта	Инновации в системе управления
Методы реализации направлений	применение современных материалов, комплектующих изделий и др.; создание принципиально новых видов продукции с заданными свойствами, а также снижение весовых характеристик выпускаемой продукции; повышение качества продукции, ее долговечности и износостойкости; выпуск эффективных видов традиционных видов продукции.	технологическое перевооружение, применение новых технологий в производстве, внедрение современных логистических схем движения ресурсов; применение современных методов высокоточной обработки конструкционных материалов, внедрение высокопроизводительных инструментов; применение ресурсосберегающих технологий, информационных технологий; внедрение современного оборудования, модернизация существующего парка, строительство новых и реконструкция существующих цехов.	оптимизация структуры ресурсопотребления; использование автоматизированной системы коммерческого учета энергоресурсов; применение новых видов ресурсов – заменителей традиционных ресурсов, современных конструкционных материалов, альтернативных видов энергии; более полное использование первичного сырья, сокращение отходов и непроизводительных потерь, а также использование вторичных ресурсов; использование отходов других производств.	пространственное расширение, переход международную кооперацию; диверсификация рынков сбыта; повторное применение изделий, прошедших цикл на одних рынках развитие сети послепродажного обслуживания, усиление дисциплины в сфере взаимодействия с клиентами.	внедрение корпоративных информационных систем, совершенствование параметров организационной структуры предприятий; аутсорсинг отдельных бизнес-процессов; децентрализация управления производственными подразделениями; вертикальная и горизонтальная интеграция, кооперация; внедрение системы менеджмента качества, создание кружков качества; внедрение системы реинжиниринга бизнес-процессов на основе информационных технологий.
	Социально-экономические результаты направлений				
рост конкурентоспособности предприятия; рост доходности производства продукции; усиление лояльности потребителей; снижение затрат на утилизацию продукции; повышение экономической устойчивости предприятия.		сокращение цикла производства продукции; снижение себестоимости продукции; снижение времени обработки ресурсов различных видов; появление новых свойств и повышение качества продукции.	снижение себестоимости продукции; повышение весовой эффективности, оптимизация габаритов готовой продукции; снижение материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства; снижение влияния на экологический баланс.	рост спроса на продукцию предприятия; появление новых центров прибыли; повышение эффективности использования ресурсов предприятия; развитие сферы НИОКР; выход на новые рынки сбыта продукции.	рост оборачиваемости оборотных средств; ускорение обновления основных фондов; повышение эффективности взаимоотношений с поставщиками; повышение прозрачности управления; повышение качества продукции.
Снижаемые риски предприятия					
Коммерческие, финансовые, рыночные, экологические		Производственные, финансовые, экологические форс-мажорные	Производственные, финансовые, информационные, ресурсные, экологические	Коммерческие, финансовые, рыночные.	Производственные, коммерческие, финансовые, информационные, управленческие, рыночные.

* Составлено автором

Таким образом, можно сделать вывод, что активизация инновационной деятельности промышленных предприятий предполагает совершенствование мер и механизмов стимулирования генерации, передачи и использования новых знаний, механизмов поощрения внедрения нововведений в области применения новых технологий и оборудования, сырья и материалов, способов

и стимулов разработки новых прогрессивных конкурентоспособных видов продукции, развития связей между отдельными хозяйствующими субъектами.

Для этого необходимо создать условия для комплексного инвестирования научно-инновационного цикла, включая организацию процесса генерации и передачи знаний, приоритетное финансирование фундаментальной науки, развитие прикладной науки, опытно-конструкторских разработок, венчурного бизнеса и массовое производство наукоемкой продукции и услуг на основе создания современного рынка инноваций, обеспечивающего востребованность научных идей, инноваций, новой техники и технологий.

Литература:

1. Гусев В. О. Державна інноваційна політика: методологія формування і впровадження: монографія / В. О.Гусев ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. — Донецьк: Юго-Восток, 2011. — 623 с.
2. Бодров В. Г. Державне регулювання інноваційної модернізації промислового комплексу України: наук. розробка / В. Г. Бодров, М. В. Гаман, В. О. Гусев ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. — К., 2010. — 72 с.
3. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України: публікація. Т. 1. Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки - порівняння ситуації в ЄС і Україні / Проект ЄС "Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні" / Ред.: Г. Румпф; Дж Строгілопулос; І. Єгоров. — Київ: Фенікс, 2011. — 214 с.
4. Жилінська О.І. Науково-технічна діяльність у контексті самоорганізації: монографія / О. І.Жилінська. - К. : Парламент. вид-во, 2010. - 551 с.
5. Захарченко В.І. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі : монографія / В. І. Захарченко, М. О. Акулюшина ; Одес. нац. політехн. ун-т. - Херсон : Олді-плюс, 2013. - 211с.
6. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [авт. кол.: Черваньов Д. М. та ін. ; за ред.: Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської]. - К. : Нічлава, 2011. - 623 с.

СЕКЦИЯ 5. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Матюк Татьяна Владимировна

старший преподаватель

кафедры экономической теории и истории экономической мысли

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

г. Одесса, Украина

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ВЕДУЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Человеческий капитал обеспечивает в настоящее время наивысшие темпы экономического роста, и страны, политика которых направлена преимущественно на обеспечение развития человеческого потенциала, достигают наибольших успехов.

К основным активам человеческого капитала принадлежат: первичное образование; здравоохранение; образование взрослых, которое включает учебу и повышение квалификации на производстве, дополнительное образование, самоусовершенствование и тому подобное; усиление мотивации работников к повышению качества своего труда; воспитание гуманитарных составляющих человеческого капитала; поиск экономически важной информации; миграция работников и их семей с целью улучшения условий трудоустройства [5, 163].

Главная особенность демографического воссоздания Украины 1990-х гг. заключается в феноменальном естественном уменьшении населения. Со времен независимости население Украины сократилось на 12%: из 52 млн. чел. до 45,8 млн. чел. в январе 2010 г. [6, 8]. Если такая тенденция будет сохраняться, прогнозируется сокращение населения к 2050 г. почти на 40% - до 36,2 млн. чел. [5, 7]. Этот процесс сопровождается также снижением и качественных характеристик населения, которое прежде всего включает такие компоненты, как образовательный и интеллектуальный ресурс, здоровье, социокультурная активность [2, 240-241].

Начиная с 1991 г. по уровню смертности Украина занимает 1-е место в Европе [3, 142]. Высокая заболеваемость и смертность населения Украины, особенно работоспособного возраста, имеет значительные экономические последствия. Кроме того трудовые ресурсы Украины сокращаются в результате миграции. Такое уменьшение части экономически активного населения может негативно повлиять на экономику, поэтому нужно разработать новые механизмы для привлечения и сохранения работников старших возрастных групп, особенно высококвалифицированных работников [2, 242].

Следовательно процессы старения и смертности населения требуют также повышения уровня и усовершенствования структуры образования как ведущего элемента человеческого капитала, поскольку сами знания и умения могут частично компенсировать количественные изменения повышением качества населения.

Функции образования должны испытать наиболее существенные изменения. Причем глобальной тенденцией развития систем образования является социальная направленность образования, которое обеспечивает вхождение учащегося в пространство культуры и социальной жизни [4, 26].

Следовательно неотложным является повышение человеческого потенциала, который определяется как системная совокупность интеллектуальных и физических возможностей воссоздания знаний, здоровья, профессиональной квалификации, умений и навыков, получения дохода, развития культуры и этики, которая в определенных условиях, при необходимых ресурсах обеспечивает возможность жизнедеятельности. Изменения человеческого потенциала определяются индексом развития человеческого потенциала (ИРЧП) – интегрированным показателем, который рассчитывается как усредненное значение таких трех обобщенных показателей (индексов человеческого развития): индекса образования, индекса ожидаемой продолжительности жизни (долголетие), индекса уровня жизни, который определяется как откорректированный реальный ВВП на душу населения [7, 400-401].

В 1999 – 2004 гг. первое место за данным индексом удерживала Норвегия. Лишь в 2005 г. она уступила Исландии, которая, начиная с 2001р., поднялась с 7 позиции на вторую и (с исключением в 2002 г.) удерживала ее до 2005 г.

Значительное внимание развитию человеческого потенциала уделила Ирландия, которая с 18 места в 1999 г. переместилась на 4-е в 2004 году. Стабильно высокие позиции в данном рейтинге в течение отмеченного периода занимали Австралия, Канада, Швеция, Швейцария, Япония, Нидерланды, Финляндия. Практически все страны, которые занимают за индексом человеческого развития высокий рейтинг демонстрируют значительные успехи в становлении и развитии экономики, основанной на знаниях. США, которые в 1999 г. занимали 6 позицию, постепенно переместились на 12-ю, преимущественно из-за чрезвычайной активности стран-лидеров данного рейтинга, которые осознали значение человеческого потенциала в трансформации экономики в экономику, основанную на знаниях.

Уровень образованности взрослого населения Украины в возрасте от 15 лет и старших в 1999 г. составлял 99,6%, то есть был выше, чем в таких странах, как Италия (98,4%), Эстония (98%), Испания (97,6%), Португалия (91,9%), и других, которые входят в группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала [1, 141]. В целом уровень образованности населения составлял по Украине 0,92 (это показатель первых двадцати стран мира, куда входят США – 0,98, Франция – 0,97, Англия – 0,99, Дания – 0,98, Германия – 0,97 и др.) [1, 142]. Кроме того, совокупный валовой показатель количества принятых в учебные заведения I, II и III уровней аккредитации составлял в Украине 77% [1, 136] и по своему значению находился на уровне многих стран мира с высоким уровнем человеческого развития, невзирая на то, что Украина за этим показателем принадлежит к странам со средним уровнем развития человеческого потенциала. Но следует отметить, что за 10 лет ее рейтинг резко падает. В 1991 г. Украина занимала 45-е место среди 173 обследованных стран. В 2000 г. – это 80-е среди 173 стран. Хотя в 2004 – 2005

гг. рейтинг ее вырос, но этого недостаточно для перехода к экономике, основанной на знаниях, и повышению конкурентоспособности страны, на международном уровне.

Литература:

1. Доклад о развитии человека за 2001 год (ООН). Нью-Йорк, Oxford Universiti Press. - 2001. – 150 с.
2. Крентовська О. Проблеми збереження і розвитку людського потенціалу в умовах старіння населення України / О. Крентовська // Вісник Національної академії державного управління. – 2009. - № 4. – С. 238 – 246.
3. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): [монографія] / Віра Іванівна Куценко. - НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Б.М. Данилишин (наук.ред.). — Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. — 818с. — Бібліогр.: с. 762-786 (326 назв). — ISBN 978-966-340-2*54-3
4. Левін О. Інноваційні підходи до розвитку інфраструктури та людського потенціалу / О. Левін // Україна: аспекти праці. – 2007. - № 2. – С. 21 - 26.
5. Ли Теин. Размышления об экономике знаний // Поиски направлений реформы и политики открытости / Ли Теин. – М.: Из-во документации общественных наук, 2003. – Т. 2. – С. 503 - 510.
6. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій / НАН України; Інститут демографії та соціальних досліджень; Державний комітет статистики України / Е.М. Лібанова (ред.). — К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2006. — 356с. : рис., табл. — ISBN 966-02-3894-0
7. Розподіл постійного населення України за статтю і віком станом на 1 січня 2010 р: статистичний збірник / В. о. Держ. комітет статистики України; відп. За випуск Тимошенко Г. М. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», - 2010, - 420 с.
8. Социальная политика. Энциклопедия / под. ред. д-ра экон. наук, проф. И. А. Волгина и д-ра филос. наук, проф. Т. С. Сулимовой. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 416 с.

Резанович Евгений Анатольевич

*кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом,
Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск, Россия*

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Достижения человеческого разума, интеллектуализация производства обуславливали развитие человеческого общества, создавали более благоприятные условия для реализации возможностей человека в

политической, экономической, социальной и культурной жизни. Вероятно, этим объясняется широкое распространение в конце XX века концепции человеческого капитала. Введение в науку и практику нового термина «человеческий капитал» вызывает необходимость рассмотрения истории и этапов становления данного понятия.

Первый этап связан с именем отца политической экономии и статистики Уильяма Пети, а также с именами А. Смита, А. Маршалла и других ученых. В трудах этих ученых обосновывалась идея о том, что «увеличение производительности полезного труда зависит, прежде всего, от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работал» [3]. Иными словами провозглашалась ценность человека – работника предприятия.

Второй этап относится к эпохе промышленной революции конца XVIII – начала XIX вв. Основоположники английской классической политэкономии восприняли идею о ценности человека как экономического ресурса, но не относили людей к материально-вещественным факторам производства. Причина в том, что в это время резко снизилось значение «человеческого фактора». Данное обстоятельство хорошо подмечено К. Марксом. Он говорил, что на «мануфактурных» стадиях развития капитализма относительно простые инструменты являлись дополнением к умелому работнику, а после развития машинного производства, наоборот, человек как «простая рабочая сила» стала дополнением к сложной машине [2]. Можно констатировать, что совершенствование экономики ассоциировалось с изобретением новых механизмов и материалов, а не с совершенствованием самого человека.

Третий этап в развитии теории человеческого капитала можно отнести к эпохе политической экономии марксизма, которая вновь провозгласила человека как важнейшего экономического ресурса. Именно в этот период появилась первая целостная концепция экономических ресурсов как «производительных сил».

Необходимо отметить, что сторонники «раннего» К. Маркса, например, Г. Маркузе и Э. Фромм исследовали процесс изменения «человеческих свойств», а сторонники «позднего» К. Маркса и В.И. Ленина наоборот, четко разделяли производственные и силы и производственные отношения. При этом производительные силы понимались только как «ресурс» или «сырье». Это и легло в основу советской экономической политики.

Четвертый этап развития теории человеческого капитала обусловлен становлением этой теории как самостоятельного раздела экономического анализа в 50-60-х годах XX века. Это заслуга двух экономистов, лауреатов Нобелевской премии: Т. Шульца, который разработал саму идею, и Г. Беккера, который создал теоретическую модель человеческого капитала. Г. Беккер выделяет в человеческом капитале индивидуума знания, производственные навыки и мотивацию. Увеличение вложений в подготовку будущих специалистов и обучение квалифицированных работников, считает он, могут приносить в будущем не меньше прибыли, чем расходы на машинную технику.

Позднее исследуемая нами теория развивалась благодаря теоретическим разработкам Й. Бен-Пората, М. Блауга, У. Боуэна, Э. Денисона, Дж. Кендрика, Дж. Псахаропулоса, Ш. Розена, Л. Туроу, Ф. Уэлча и др.

Среди российских экономистов следует, прежде всего, отметить: В. Басова, В. Гойло, И. Ильинского, Р. Капелюшникову, М. Критский, С. Костаняна, В. Марцинкевича, М. Сониной, С. Струмилина, Л. Тульчинского и др.

Возрождение идеи человеческого капитала и интенсивное развитие этой теории объясняется попыткой учесть реальные народнохозяйственные сдвиги, порожденные научно-технической революцией и выразившиеся в том, что в современных условиях накопление невещественных элементов богатства (научных достижений, роста уровня образования населения и т.д.) приобрело первостепенное значение для всего хода общественного воспроизводства [3].

Экономический подход к социальным вопросам Г. Беккер и его последователи применили в исследовании таких нерыночных форм деятельности, как дискриминация, образование, преступность, брак, планирование семьи, в объяснении иррационального и альтруистического поведения, идеологических процессов и религиозной деятельности.

Человеческий капитал стал пониматься как имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Его формирование, подобно накоплению физического или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем. Инвестициями в него являются образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации

К основным элементам человеческого капитала, как правило, относят:

- капитал образования (знания - общие и специальные);
- капитал подготовки на производстве (квалификация, навыки, опыт);
- капитал здоровья;
- обладание экономически значимой информацией;
- капитал миграции (обеспечивает мобильность работников);
- мотивация экономической деятельности [4].

В центре теории человеческого капитала находится добавленная стоимость, которую работники могут создавать для предприятия. При этом работники рассматриваются как активы и подчеркивается, что вложение в них средств будет приносить предприятию достойный доход.

Проанализировав эволюционное развитие теории человеческого капитала можно утверждать, что она признаёт необходимость капиталовложений в формирование, использование и развитие людских ресурсов, исходя из экономической целесообразности, с целью привлечения более качественного в профессиональном плане работника, его обучение и поддержание в состоянии высокой трудоспособности, создание условий для его творческого и профессионального развития, что обеспечит более полное использование знаний, навыков, способностей работника – с одной стороны и обеспечение конкурентоспособности предприятия – с другой.

Литература:

1. Капелюшников, Р.И.. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению / Р.И. Капелюшников // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11, С. 17.
2. Лукиных, Т.Н. Человеческие ресурсы в условиях информационной экономики / Т.Н. Лукиных // Открытый междисциплинарный электронный журнал «Гуманитарная информатика». – Выпуск 3. URL: <http://huminf.tsu.ru/e-jurnal/magazine/3/luk.htm> (Дата обращения 12.12.2012).
3. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 23 – М.: Гос.изд-во полит.лит-ры, 1960. – с. 784.
4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1956. – с. 490.

Тарасенко Анатолий Григорьевич

старший преподаватель

*кафедры фундаментальных экономических дисциплин
Национальной академии статистики, учета и аудита*

г. Киев, Украина

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИСТОКИ РАСШИРИТЕЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Ретроспективный обзор факторов, которые всегда возлагались исследователями в основу научно-технического и социально-экономического прогресса наций, свидетельствует о том, что акцент постепенно переносился с материально-вещественных на морально-институциональные факторы.

Как подтверждение этого процесса, в конце XX в. возникло и быстро утвердилось в научных публикациях выражение «социальный капитал», как нечто отличное от давно распространенных категорий физического и человеческого капитала. Признанными основателями концепции социального капитала являются западные социологи и политологи, в частности П. Бурдье, Р. Патнэм, Дж. Коулман, Ф. Фукуяма и другие.

Ученые утверждают, что, так же, как физический и человеческий капитал, социальный капитал создает реальное богатство и является экономической ценностью национальной экономики [4]. Исследователи акцентируют внимание на том, что комбинация природного, физического и человеческого капитала лишь отчасти объясняет процесс экономического роста. При этом не учитывается процесс взаимодействия и организации участников экономической деятельности, т.е. вклад социального капитала, в результате которого и осуществляется экономический рост и общественное развитие.

Анализируя нескончаемый ряд публикаций многочисленных исследователей проблемы социального капитала, следует признать, что сегодня имеется значительное расхождение их взглядов как в теоретико-

методологических подходах к определению понятия «социальный капитал», так и в понимании его роли, места и влияния на различные аспекты и уровни социально-экономической организации общества.

В последнее время наблюдается тенденция к монополизации трактовки социального капитала социологией, которая безоговорочно приняла его «ограничительный» вариант. В частности, социологами социальный капитал определяется как личные связи индивидов в сетях отношений личного знакомства или признания, с помощью которых они достигают собственной выгоды. Социологические концепции интерпретируют социальный капитал как спонтанно сформированный, межличностный или групповой ресурс, вложенный в структуру социальных отношений и, в общем, независимый от государства или формальных институтов общества. Такой подход ограничивает концепцию социального капитала достаточно узкодисциплинарными изоляционными рамками.

С точки зрения слабо пока представленного в научной литературе расширительного экономического структурного подхода, в сжатом виде, под социальным капиталом подразумевается вклад социальной организации общества в общественный прогресс. К элементам социального капитала нации относятся те формы общественного богатства, которые длительное время игнорировались неоклассической экономикой: социально-экономический уклад и систему политических и экономических институтов, право, систему судопроизводства, культурные ценности, исторические традиции, обычаи, религию, моральные нормы и правила, все виды межличностных отношений, благодаря которым функционирует общество, культурно-ментальные особенности различных наций, определяющие характер их развития.

Как показывает тщательный анализ, методологический фундамент расширительной концепции социального капитала (если говорить не о названии, а о сути) уходит своими корнями еще в XIX век и связывается с так называемым «историческим направлением» экономической науки. На протяжении длительного времени это направление относили к «нетрадиционным направлениям» и «боковым побегам» экономической мысли [1], что, на наш взгляд, совершенно несправедливо. Имея название «историческая», эта школа, по сути, воплощает не столько исторический, сколько комплексный социально-институциональный, технико- и историко-экономический характер.

«Историки» включили в свои исследования наряду с экономическими, также неэкономические факторы социально-экономического развития, впервые положив начало одновременному рассмотрению в историческом контексте всего спектра социальных, природных, экономических, технологических, ментальных и других факторов. Особенностью методологии их исследований следует считать анализ экономики с точки зрения всех исторических аспектов жизни конкретной нации - истории развития ее культуры, науки, искусств, индустрии, морали, религии, государственных институтов и т.д. Можно утверждать, что они первыми применили цивилизационный подход как научную методологию, а учет национальной конкретики можно считать важнейшим признаком и

достоянием всей исторической школы, что и позволяет характеризовать ее как историко-национальную.

Вопреки меновой концепции А. Смита, основатель исторической школы Фридрих Лист доказывал, что истинное богатство и благосостояние нации обуславливается не количеством меновых стоимостей, а степенью развития производительных сил, поскольку «способность создавать богатство бесконечно важнее самого богатства; она не только обеспечивает владение приобретенным и его увеличение, но и вознаграждает потерянное»[3, 124]. Ведущее значение Лист придавал уровню развития организационно-экономических отношений в стране, который обусловлен всем предшествующим развитием нации.

Главный предмет исследований Лист видел в определении роли государства в конкретной исторической ситуации, его организующей роли для пробуждения и возрождения национальных производительных сил страны, которые он трактовал очень широко. К производительным силам общества он относит, наряду с материальными, и всю совокупность нематериальных духовных факторов: культуру, мораль, традиции, идеологию, и политических факторов - правительственные и государственные институты, принципы государственной идеологии, социально-экономическую политику, прессу, духовные заведения, искусство, - все, что является непременными атрибутами высокоразвитого общества. В производительных силах нации органично сочетаются природные источники, пространство и географическое положение, численность населения и его свойства - нравственные, умственные, физическое здоровье, геополитический фактор и тому подобное.

При этом экономическое воспитание нации Лист считал более важным, чем непосредственное производство материальных благ. Все нации являются результатом предшествующего исторического развития - экономического, научно-технического и технологического, организационного опыта, знаний, науки, культуры, психологии и ментальности. Каждая отдельная нация производительная настолько, насколько он усваивает наследие предыдущих поколений, делает ее собственным достоянием.

Определяющей заслугой Листа является преодоление им ограниченной классической концепции богатства и производительного труда, по поводу чего он полемизировал с Ж. Б. Сеем: «Если законы и государственные учреждения и не производят непосредственно ценностей, то они создают производительные силы; и Сэй ошибается, когда утверждает, что народы обогащаются при всяком образе правления и что законы не могут создавать богатств»[3,131]. Фактически это прямое указание на институциональные формы общественного богатства, которые является стержнем социального капитала нации.

Продолжая тезис Листа об основаниях национального богатства, С. Витте отмечал: «Богатство нации зависит от массы разнообразных причин - и не только материального, но и духовного характера. Оно зависит от национальной мощи, от географического положения, от политических и гражданских учреждений, законов, религии, морали и другого»[1, 352].

Таким образом, методология Ф. Листа служит основой формирования современной концепции социального капитала нации, направленной, во-первых, на преодоление устоявшихся и устаревших политэкономических взглядов на общественное богатство и капитал, как на некие однородные явления «материально-производственного» характера, во-вторых, она способствует утверждению более широкой концепции общественного развития, в основе которого лежат обстоятельства социально-духовного порядка, включающие не только экономический, но и институциональные, политические и ментальные национальные аспекты.

Опираясь на методологию «исторической школы», экономическая наука имеет все основания для формирования четкой всеобъемлющей концепции социального капитала нации, синтезирующей наработки всех общественных наук в этой сфере. Фундаментом такой концепции должна быть не только идея о важности влияния формальных институтов и неформальных норм и ценностей общества на его социально-экономическое развитие, но и подтверждение того факта, что социальная составляющая является важным фактором экономического роста, равноценной, а в определенных исторических условиях возрождения наций еще более значимой, чем традиционные факторы: труд, физический и человеческий капитал.

Литература:

1. Бартенев С., История экономических учений, М., 1998.
2. Витте С. Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист // Коре-лин А. П., Степанов С. А. Витте С. Ю. – финансист, политик и дипломат. М., 1998.
3. Лист Ф. Национальная система политической экономии. М., «Европа», 2005.
4. Фукуяма Ф. Великий разрыв. М., 2003.

СЕКЦИЯ 6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Козка Виктория Николаевна

аспирантка

*Института мировой экономики и международных отношений НАН Украины
г. Киев, Украина*

КРЕДИТЫ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КИТАЯ В УКРАИНЕ: АГРАРНЫЙ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СЕКТОРЫ

По данным Европейской Бизнес Ассоциации индекс инвестиционной привлекательности Украины в декабре 2012 года был зафиксирован на уровне 2,12 баллов из 5 возможных. Несомненно, сегодня экономика Украины нуждается в иностранных инвестициях и кредитах как никогда раньше. Далее рассмотрим 2 перспективных и инвестиционно-привлекательных сектора украинской экономики для такого зарубежного инвестора как Китай. [1]

28 июня 2012 года под время официального визита министра аграрной политики и продовольствия Николая Присяжнюка в КНР был подписан Меморандум о сотрудничестве в сфере поддержки приоритетных проектов в сельском хозяйстве Украины. Согласно подписанному между двумя странами меморандуму, Украина сможет привлечь средства на финансирование конкретных проектов в агросекторе, что позволит, в частности, увеличить производительность, улучшить финансовые возможности и техническое переоснащение для отечественных сельхозпроизводителей. Согласно меморандуму будут привлечены кредитные средства объемом 3 млрд долларов на реализацию проектов в отечественной аграрной отрасли, а именно:

- закупка китайских средств защиты растений, семян сельскохозяйственных культур, сельскохозяйственной техники и другой сельхозпродукции в Украину;
- продажа украинских злаковых культур Китаю;
- строительство завода средств защиты растений, переработки органико-минеральных удобрений и другие строительные проекты в Украине.

Украинско-китайское рамочное соглашение о сотрудничестве в сфере сельского хозяйства также включает положение относительно поставок Украиной 2-3 млн. тонн кукурузы ежегодно по цене 120-160 долл./тонна, что ниже текущих цен мирового рынка.

На сегодня Правительство Украины уже дало разрешение Министерству финансов на привлечение данной кредитной линии размером 24,3 млрд грн (т.е. 3 млрд долларов). Кредитные средства будут привлекаться сроком на 15 лет, процентная ставка по кредиту составит 6% годовых. Безусловно, что

китайские инвестиции будут способствовать выходу украинского аграрного сектора на качественно новый уровень.

Кроме того к общественно значимым инвестиционным проектам Украины с Китаем можно отнести проекты по переводению предприятий теплоэнергетики на использование водоугольного топлива. Согласно недавно достигнутым договоренностям НАК "Нафтогаз Украины" привлек у Госбанка развития Китая 15-летний кредит на сумму \$3,6 млрд. За счет этих средств планируется переводить украинские ТЭЦ с газа на уголь, а также строить заводы по газификации угля. В рамках реализации программы замещения потребления импортного природного газа углем отечественной добычи на начальном этапе планируется осуществить реализацию в трех регионах страны пяти инновационных проектов. Минэнергоугольпром и Госбанк развития Китая ранее в июле 2012 года подписали протокол о сотрудничестве по замещению потребления природного газа углем. В рамках данной программы предполагалось реализовать ряд проектов по переводу Зуевской, Николаевской, Криворожской и Симферопольской ТЭЦ на использование водоугольного топлива, а также строительства заводов по газификации бурого и каменного угля в Луганской, Донецкой и Одесской областях по технологии Shell, апробированной в Китае. [2]

По оценкам Минэнергоугольпрома, вследствие внедрения использования на объектах теплоэнергетики технологий водоугольного топлива и строительства заводов по производству синтетического газа предполагается достичь:

- уменьшения потребления импортного природного газа в объеме свыше 3 млрд. кубометров;
- экономии валютных средств ежегодно в среднем до 1,5 млрд. долл.;
- уменьшения бюджетных расходов до 150 млн. грн. в год из-за отсутствия необходимости возмещать стоимость газа для производства тепловой энергии для населения;
- обеспечения стабильного рынка сбыта для отечественных угледобывающих предприятий до 10 млн. тонн рядового угля ежегодно.

Безусловно, уменьшение энергетической зависимости Украины от России и других государств, а также сокращение затрат валютных средств на закупку импортного природного газа является общегосударственным приоритетом. При эффективном использовании привлеченных ресурсов, Украина вследствие внедрения в энергетическом секторе новых технологий и уменьшения потребления природного газа, получит долгосрочный экономический эффект. Новой редакцией "Энергетической стратегии Украины до 2030 года" предусмотрено, что за пять лет - с 2012 по 2017 год - Украина планирует сократить закупки газа в РФ с 41 млрд до 12 млрд кубометров, несмотря на то, что сегодня Украина была и остается ключевым рынком сбыта российского газа (20% всех экспортных объемов российского топлива и самая высокая экспортная цена).

Соответственно с недавними изменениями внесенными в закон о Государственном бюджете Украины на 2012 год, предельный объем предоставления государственных гарантий увеличен на 53,8 млрд. грн., или 6,656 млрд. долл. В частности, на 24,3 млрд. грн. увеличен предельный объем

государственных гарантий для обеспечения полного или частичного выполнения долговых обязательств по займам для финансирования приоритетных проектов в сфере сельского хозяйства с целью реализации Меморандума о взаимопонимании относительно сотрудничества в сфере приоритетных проектов в сельском хозяйстве (закон Украины от 30 июля 2012 года №5190-VI). Еще на 29,5 млрд. грн. увеличен предельный объем государственных гарантий для обеспечения полного или частичного выполнения долговых обязательств субъектов хозяйствования государственного сектора экономики, реализующих проекты замещения природного газа углем отечественной добычи, согласно протоколу о сотрудничестве с Государственным банком развития Китайской Народной Республики (закон Украины от 30 июля 2012 года №5189-VI).

Учитывая вышеизложенное, можем утверждать, что принятие указанных решений ознаменовало возврат к практике 1990-х годов, связанной с привлечением иностранных кредитов на основе межправительственных и межгосударственных соглашений, которые предоставлялись путем оплаты контрактов на экспорт из стран-кредиторов. Система кредитования по межгосударственным кредитным линиям предусматривала как получение товаров непосредственно для потребностей государства, так и поставку товаров предприятиям на условиях валютной самокупаемости под гарантии правительства Украины. В целом на протяжении 1992-1998 годов по межправительственным и межгосударственным соглашениям Украине были открыты экспортные кредитные линии на общую сумму 2,57 млрд. долл. Значительная часть указанных кредитных ресурсов была возвращена за счет бюджета. Следует напомнить, что вследствие стремительного роста просроченной задолженности заемщиков перед бюджетом по гарантированным кредитам в июле 1999 года решением Верховной Рады Украины было приостановлено предоставление государственных гарантий. В дальнейшем они использовались только по кредитам, предоставленным международными финансовыми организациями (МФО). [3]

В этом году привлечение кредитных ресурсов Китая в сумме 53,8 млрд. грн. увеличит сумму гарантированного государством долга на 50,7% - до 160 млрд. грн. А размер государственного и гарантированного государством долга в целом до конца года может вырасти до 600 млрд. грн., что превышает 40% ВВП. В международной практике такой уровень считается предельным уровнем долговой безопасности для стран с формирующимися рынками.

С точки зрения экономической целесообразности получение ресурсов по межгосударственным соглашениям под государственные гарантии является оправданным только для реализации проектов общенационального значения, которые из-за длительного срока окупаемости или высокой стоимости коммерческого финансирования при отсутствии государственных гарантий не были бы реализованы. Только если инвестиционные проекты и кредиты согласовываются с национальными приоритетами Украины (отображенными в программных и стратегических документах), государство должно принимать на себя конкретные обязательства

Невозможно не отметить тот факт, что сегодня одним из ключевых условий, которые Китай выдвигает при предоставлении кредитов и

реализации инвестиционных проектов - это то, что данные проекты должны реализовывать китайские работники (включая весь производственный цикл, начиная от проектирования (китайские инженеры), заканчивая директорами по управлению проектами, инженерами по контролю за качеством и т.д. Для таких стран как Украина пока действует принцип, что, в основном, китайские инвестиции идут вместе с китайской рабочей силой. Безусловно, что сегодня данный вариант для Украины не является особо привлекательным, так как уровень безработицы на рынке трудовых ресурсов остается довольно таки высоким, несмотря на официальные статистические данные в 1,6%. [4]

Литература:

1. «Украина продолжает терять инвестиционную привлекательность»- Электронный ресурс. Режим доступа: <http://biz.liga.net/all/all/novosti/2387373-ukraina-prodolzhaet-teryat-investitsionnyu-privlekatelnost.htm>
2. «Китай заинтересовался инвестициями в украинскую энергетику»- Газета "Коммерсантъ Украина", №203 (1693) от 11.12.2012
3. «Китайские кредиты аграрному и энергетическому секторам Украины: достижения власти или повторение прошлых ошибок?»- «Зеркало недели. Украина» №31 от 7.09.2012
4. «Вместе с инвестициями Китай навязывает Украине свою рабочую силу»: Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.tema.in.ua/article/7350.html>

СЕКЦИЯ 7. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

Емцев Виктор Иванович

к. э. н., доцент

Национального университета пищевых технологий

г. Киев, Украина

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Присутствие страны на мировом рынке предопределяет необходимость изучения конкурентоспособности экономики, в том числе и мясной отрасли - многофункционального комплекса, который имеет свои особенности развития экономических отношений

Исходя из того, что конкурентоспособность - комплексная, рассчитанная за определенный промежуток времени и при существующих правовой базе и рынке, социально-экономическая характеристика субъекта хозяйствования, которое отображает, в сравнении с реальными конкурентами, уровень его преимуществ, эффективность использования инновационных, производственно-технологических, маркетинговых, человеческих, финансово-экономических потенциалов, а также скорость его адаптации к условиям внешней и внутренней сред, которые динамично изменяются, считаем, что рассмотрение конкурентоспособности предприятия, как центрального звена во взаимосвязи категорий «продукт - предприятие - регион - область - экономика страны», является на сегодняшний день, одним из основных заданий. [1, с.38].

На наш взгляд, создание оптимального «цепочки»: производство средств производства, материально-техническое обеспечение - производство в области животноводства – переработка мяса и мясная промышленность - сфера реализации готовой мясной продукции должно быть основано на учете интересов всех участников процесса расширенного воспроизведения и адекватного возмещения вложенных ими затрат.

Мясная промышленность Украины имеет значительные мощности и насчитывает около 150 предприятий, из них 110 мясокомбинатов, 20 птицекомбинатов, 15 мясоперерабатывающих заводов и колбасных фабрик, действует также значительное количество цехов малой мощности.[3]. Продукция отрасли занимает около 13% от стоимости продукции всей пищевой промышленности, есть одной из важнейших составных в формировании продовольственной безопасности страны. Однако проведенные исследования показывают, что за период 1990-2011 гг. поголовье КРС сократилось в 5,47 раз, свиней - в 2,44 раза и сохраняет общую тенденцию к сокращению (табл. 1). Только производство птицы имеет стабильную тенденцию к увеличению. И хотя поголовье птицы еще продолжает оставаться на 20% меньше за поголовья 1990 года, тем не менее

производство мяса птицы превысило объемы его производства в 1990 г почти на 250 тыс. т.

Таблица 1

Динамика поголовья скота и птицы в Украине

Показатель	Года					
	1990	1995	2000	2005	2009	2011
Численность поголовья КРС, тыс. голов, в т.ч. коров	24 623	17 557	9 424	6919	4827	4494
Численность поголовья свиней, тыс. голов	8 378	7 531	4 958	3 928	2 736	2 677
Численность поголовья птицы, млн. голов	19 427	13 144	7 625	7 253	7577	7960
Уровень рентабельности производства, % :- КРС	246,1	149,8	123,7	152,8	191,15	203,8
- свинины	20,6	-19,8	-42,3	-25,0	-32,9	-35,9
-мяса птицы	20,7	-16,7	-44,3	14,9	12,1	-7,8
	17,0	-18,4	-33,2	24,9	-22,5	-4,4

Источник

В связи с этим снизился удельный вес Украины в мировом производстве говядины - до 0,6% (в 1990 г - 3,7%) , в мировом производстве мяса свинины составляет до 0,6% (1990 г - 8,6%), в мировом производстве мяса всех видов составляет - 0,74%. В Украине объем производства мяса из расчета на душу населения на сегодня составляет 52,3 кг/год (1990 г - 83,4 кг/год). [3]

Одной из причин низких показателей объемов производства мяса в Украине - низкая производительность скота. Так проведенные расчеты показывают, что в 2011 г. производство большого рогатого скота на забой из расчета на одну голову (с учетом поголовья коров) имеющегося стада (в убойной массе) составило 95,13 кг, тогда как в Канаде - 128, США - 123, Италии - 119, Болгарии - 118, Японии - 115, Австрии - 107, Германии - 98, Франции - 97 кг. [2, 3]

Производство свинины (в убойной массе) из расчета на одну голову стада свиней в Украине составило 80,02 кг, тогда как в Болгарии - 245, Норвегии - 233, Италии - 169, Канаде - 160, Франции - 154, Германии - 153, Швеции - 151, США - 148, Дания - 140 кг [2, 3]

Технологический уровень свиноводства в Украине значительно отстает от других стран. Среднесуточный прирост на откорме в Дания составляет - 878, Франции - 746, Нидерландах - 770, Германии - 677, в Украине-480 г/гол. [2, 3]

Низкая производительность животных, высокие затраты труда, а также большие затраты на средства производства, топливо и энергию, низкие, в сравнении с затратами, закупочные цены, наличие инфляции - приводит к постоянному росту себестоимости продукции, снижению уровня рентабельности, к росту убыточности или к низкому ее уровню при производстве продукции животноводства, а самая отрасль животноводства Украины остается отсталой и низкорентабельною отраслью сельского хозяйства. (табл.1).

При недостаточном уровне потребления мяса и мясопродуктов изменилась самая структура потребления мяса за его видами, которая не отвечает

рациональной структуре потребления мяса, согласно которой - 40% мясного рациона человека должны приходиться на говядину и телятину, 34, 5-35% - на свинину, а остальное - на мясо птицы и другие виды мяса. Фактическая структура потребления мяса в Украине на сегодняшний день имеет такой вид : говядина и телятина - 19%, свинина – 30%, мясо птицы – 44,5%, другие виды мяса – 6,5%.

Изменилась также структура распределения поголовья между сельскохозяйственными предприятиями и хозяйствами населения. Это соотношение по КРС в 1990 году составляло 74% до 26 %%, а в 2011 году – 22% до 78% соответственно, по поголовью свиней - 72,3 до 27,6% и 45 до 55% соответственно, по птице - 54 до 45% и 54,3 до 45,7%. Проведенное исследование показывает, что существующая в стране тенденция постепенного сокращения части сельскохозяйственных предприятий в производстве мяса с 71,2% в 1990 г. достигла своего наиболее низкого значения - 26% - в 2000 г. и, постепенно возрастая, достигла – 56,7% в 2011 г.. Это не дает государству возможности регулировать количество поголовья скота, так как она не имеет значительного влияния на хозяйства населения. Все это усложняет обеспечение ритмической поставки сырья на мясоперерабатывающими предприятия

Ситуацией воспользовались иностранные компании и фирмы, организовав импорт мясопродуктов за более низкими (18-30%), сравнительно с отечественной продукцией ценами, но не всегда соответствующего качества, которое обозначилось на качестве и безопасности конечной продукции. В свою очередь, увеличение официальных размеров объемов импорта мяса и мясопродуктов до 14-22% от фактического объемов потребления всегда приводило к уменьшению закупочных цен на отечественную продукцию животноводства, рентабельности ее производства и к дальнейшему уменьшению поголовья животных.

Исследование показали, что на сегодня основными рисками в мясной отрасли остаются: ощутимый дефицит сырья и высокий уровень конкуренции за него среди перерабатывающих предприятий; нестабильность закупочных цен на продукцию животноводства и, соответственно, убыточность или низкая рентабельность этого вида деятельности; сокращение поголовья скота и свиней в связи со снижением экономической заинтересованности сельхозпроизводителей в развитии животноводства; искусственный монополизм и диктат перерабатывающих и торговых предприятий; несовершенство дотационного, кредитного и налогового механизмов со стороны государства;

Для улучшения ситуации, которая сложилась, можно предложить систему экономических мер, которые предусматривают:

- внедрение государственной поддержки, в том числе за счет средств государственного бюджета, которые бы направлялись на развитие животноводства, становление его как конкурентоспособной отрасли;

- усовершенствование механизма экономических отношений как на межотраслевом, так и внутриотраслевом уровнях, который будет обеспечивать соблюдение закона стоимости при формировании ценовой политики, учитывать срок оборота капитала в предприятиях разных отраслей,

связанных технологической последовательностью изготовления и реализации продукции;

- развитие агропромышленной интеграции - целенаправленного процесса формирования стойких производственных и экономических связей между субъектами хозяйствования АПК как на основе общей собственности, так и на основе договора об общей деятельности, который ориентирован на производство конечной продукции и сможет обеспечить поддержку паритета и эквивалентности обмена между предприятиями АПК по всей технологической цепи, увеличит рыночную власть участников интеграционного процесса..

Литература:

1. Воронкова А.Э. Управленческие решения в обеспечении конкурентоспособности предприятия: организационный аспект: монография / А.Э. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.И. Отенко. - Х.: ВД "ИНЖЕК", 2008. - 427 с.
2. Специализация и объединения областей сельскохозяйственных підприємств./ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://agroua.net/economics/documents/category-123/doc-204/>
3. Статистический ежегодник Украины. 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СЕКЦИЯ 8. ТЕОРИЯ МЕНЕДЖМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Воронецкая Ирина Станиславовна

*кандидат экономических наук, доцент, докторант
Института агроэкологии и природопользования НААНУ
г. Киев, Украина*

ОСОБЕННОСТИ СЕГМЕНТАЦИИ АГРАРНОГО РЫНКА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Практика деятельности сельскохозяйственных предприятий подтверждают чрезвычайную важность маркетингового обеспечения. Маркетинг является основой лучшей организации производства, усиление конкурентоспособности хозяйствующего субъекта на аграрном рынке, формирование его имиджа в социально-экономической среде. В свою очередь основой маркетинга есть постоянный и системный анализ рынка, прежде клиентов и конкурентов, что позволяет предприятиям разрабатывать эффективные товарные и ценовые стратегии, направленные на конкретные сегменты потребителей продукции, предоставляя при этом предприятиям определенных конкурентных преимуществ. С сегментом рынка отождествляют совокупность потребителей и одинаково реагируют на тот же набор побудительных стимулов маркетинга.

При сегментировании рынка на основе большого числа экологических предпочтений-параметров отчетность каждого отдельного сегмента повышается. При этом число сегментов растет, а число покупателей в сегментах уменьшается. Способы сегментации могут быть самыми различными. Показатели, по которым разделяются рынки, зависят от характеристик экотовара, покупателей и множества иных факторов [2, 264]. Так, например, для ресурсотовара важна плата на изыскание, сохранение, восстановление, изъятие и транспортировку, а также потенциальные усилия общества по натуральному возмещению или адекватной замене эксплуатируемого ресурса на перспективу и т.д.

Очевидно, что при экологическом маркетинге сегментация аграрного рынка имеет свои особенности. Важной особенностью является выбор целевых сегментов рынка – оценка и отбор одного или нескольких сегментов аграрного рынка по ранжированию экологических нужд (чистых условий проживания, потребности в экобезопасной продукции) для выхода на них со своей продукцией.

Второй аспект это позиционирование экобезопасной продукции на аграрном рынке – обеспечение экобезопасной продукции конкурентного положения на рынке в результате проведения детального экомаркетингового исследования и осуществления выбора элементов комплекса маркетинга с учетом экологических приоритетов. Принцип позиционирования подразумевает выявление самых важных экологических свойств продукции для

потребителей (например, чистые ресурсы и окружающая природная среда, экономико-экологическая эффективность использования продукции и эффективность использования природных ресурсов, природоохранной деятельности и.д.) [1, 200].

На практике используются такие основные факторы сегментации рынка: географические, демографические, социально-экономические, психографические и поведенческие. Предлагаем расширить данный список экологическими факторами. Экологический критерий, с одной стороны, как и все критерии, выделен отдельно (самостоятельно), а с другой – как неотъемлемая составляющая присутствует и в других сегментах.

Сегментация аграрного рынка с учетом экологических факторов предполагает его разбивку на определенные экологические сферы, учитывающие экологические нужды, потребности, а также зависит от того, какую концепцию экологического маркетинга мы будем рассматривать. Экологические сферы, объединяясь, предполагают разбивку аграрного рынка на разные экологические зоны. Экологические зоны дифференцируются в зависимости от их назначения, а также от состава, агрессивности, интенсивности техногенных выбросов и их воздействия (прямого или косвенного) на человека [3, 148]. На результаты сегментации аграрного рынка могут оказывать влияние существующие зоны экологического риска и бедствия, поэтому окончательно решать этот вопрос следует в каждом отдельном случае с учетом специфики образования таких зон. Как известно, загрязнение бывает как антропогенного характера, так и природного.

Таким образом, сегментация может осуществляться на основе только одного критерия, а также на последовательном применении нескольких критериев, но приоритетность всегда остается за экологическими факторами. Выбор правильного критерия сегментации в существенной мере влияет на конечные результаты производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности. Исследования и использование набора экологических факторов позволяют делать анализ более содержательным и значимым.

Литература:

1. Бережная Ю.С. Каналы сбыта органической продукции: международный аспект и отечественная практика / Ю.С. Бережная // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 198–202.
2. Садченко Е.В. Экологические факторы и принципы сегментации рынка / Е.В. Садченко // Вестник социально-экономических исследований. Вып. 17. – Одесса: ОГЭУ. – 2004. – С. 261–265.
3. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга: [монография] / Е.В. Садченко. – Одесса: Астропринт, 2002. – 400 с.

Кочерга Николай Николаевич
*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Заместитель директора по научной работе и инновационной деятельности
Института агроэкологии и природопользования НААНУ
г. Киев, Украина*

ПРИНЦИПЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На современном этапе развития аграрного сектора экономики в мировой практике хозяйствования произошли глубокие качественные изменения в сфере регулирования природопользованием и в подходах к решению экологических проблем. При таком положении вещей для формирования стратегии устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий необходимо внедрить комплекс мер по регулированию природопользования и стимулирование природоохранной деятельности путем проведения целенаправленной социально-экономической, финансовой и налоговой политики [3, 40]. Применение вышеуказанных мероприятий имеет целью сбалансировать экономические и экологические интересы развития предприятий, вооружить их элементами эффективной системы экологического менеджмента и общими принципами и стандартами проведения экологического аудита, которые могли бы составить единое целое с общей системой управления сельскохозяйственным предприятием.

Принципы экологического аудита, по нашему, мнению можно разделить условно на три группы следующим образом:

- системообразующие принципы проведения экологического аудита (законность; полнота, структуризация, обратная связь);
- методологические принципы (научная обоснованность, документированность, весомость, контекст устойчивого развития);
- принципы, по качеству и достоверности экологического аудита (независимость, объективность, достоверность, беспристрастность, конфиденциальность, персональная ответственность аудитора).

Системообразующие принципы обеспечивают формирование экологического аудита как организационно-экономической системы. Определение степени соответствия систем управления охраной окружающей среды законодательным и нормативно-правовым требованиям является одним из основных принципов экологического аудита. Принцип структурности раскрывает возможности экологического аудита предприятия через рассмотрение структурных составляющих – функциональных подсистем, центров ответственности и т.п.

Принцип обратной связи подразумевается как подача сигнала с исходных позиций системы по определенным специальным каналам связи на его входные позиции [2, 64]. Так, экологический аудит, как организационно-экономическая система, раскрывает обратная связь через потенциальное воздействие результатов экоаудита на функционирование исходного хозяйственного механизма сельскохозяйственного предприятия.

Принципы профессиональной этики являются обязательными для соблюдения во всех случаях проведения экологического аудита, методологические принципы могут в отдельных случаях иметь рекомендательный характер. Методологические принципы экологического аудита охватывают основные его составляющие как планирование экоаудита, обоснованность оценки систем внутреннего контроля; целесообразность выбора методики и техники экоаудита, определение критериев значимости соблюдение методик оценки риска и выбор данных, анализ информации и формирование выводов; соблюдение порядка документального оформления, полная информированность клиента о качестве работы экологического аудитора; рыночное регулирование аудиторской деятельности, предоставление заказчику услуг экологического консалтинга, обеспечение реализации программ экоаудита предприятия для целей эффективности управления производством и сохранения качества окружающей среды, определение резервов и неиспользуемых возможностей деятельности предприятия [1, 126].

Следовательно, в силу своей интегрированности экологический аудит сельскохозяйственного производства обеспечивает системный взгляд на эколого-экономическую деятельность сельскохозяйственного предприятия в прошлом, настоящем и будущем, комплексный подход к выявлению и решению экологических проблем сферы природопользования и охраны окружающей среды, стоящих перед предприятием.

Можем утверждать, что основной задачей экологического аудита в аграрном секторе экономики выступает оценка и анализ эколого-экономической деятельности предприятий с учетом уровня воздействия сельскохозяйственного производства состояние окружающей среды и экологическую ситуацию в целом.

Таким образом, сегодня в Украине в условиях обострения экологических проблем и перехода сельскохозяйственного производства на новые методы хозяйствования возникает необходимость в развитии и распространении процедуры экологического аудита в аграрной сфере, что будет способствовать определению и решению ряда общественно необходимых и экономически выгодных вопросов. В частности, разработке природоохранных мероприятий, принятию управленческих решений в процессах приватизации и страховании земельных участков, регулированию рыночного ценообразования с учетом экологических издержек сельскохозяйственного производства, и гибкой системе налогообложения субъектов земельных отношений с учетом экологических факторов.

Литература:

1. Пизняк Т.И. Анализ перспектив применения процедуры экоаудита на сельскохозяйственных предприятиях / Т.И. Пизняк // Вестник Сумского государственного университета. Серия: Экономика.–2006.–№ 1.–С.125–132.
2. Фостолович В.А. Экологический аудит в системе экологического менеджмента сельскохозяйственных предприятий / В.А. Фостолович, А.А. Яковенчук, Я.А. Яковенчук / Инновационная экономика.–2011.–№ 4.–с.61–65.
3. Чикунова Е.П. Экологический аудит: проблемы и перспективы / Е.П. Чикунова // Менеджер-эколог. 2006.– № 5. – С. 36–41.

ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ГЕНЕЗИС И СОВРЕМЕННЫЕ ТРАКТОВКИ

Финансовые цели являются неперенным атрибутом функционирования предприятия и обуславливаются самой природой фирмы, существование которой в рыночных условиях возможно только при наличии необходимых финансовых ресурсов, способности их генерировать. Вопрос определения целевой функции деятельности предприятия является предметом дискуссии экономистов на протяжении длительного периода времени. Полемика по этому поводу не прекращается и по сегодняшний день. Это связано с эволюцией самого общества, его ценностных ориентаций и условий существования, института предпринимательства и соответствующим развитием экономической теории, представлений о природе фирмы (табл.1).

Таблица 1

Генезис целевой функции деятельности предприятия

Целевая функция	Теоретическая основа	До 50-х гг.	60-е гг.	70-е гг.	80-е гг.	90-е гг.	После 2000 г.
Максимизация прибыли [1]	Неоклассическая теория фирмы						
Максимизация благосостояния собственников (акционеров) [2; 3]	Теория агентских отношений (акционерная теория); Ценностно-ориентированное управление						
Обеспечение роста [4; 5]	Управленческая теория фирмы						
Максимизация управленческой полезности [6]	Управленческая теория фирмы						
Минимизация транзакционных затрат [7]	Транзакционная теория фирмы						
Удовлетворение интересов участников хозяйственной деятельности; отсутствие единой цели [8; 9]	Поведенческая теория фирмы						
Обеспечение выживания [10]	Теория организации						
Обеспечение прибыли при морально-этических ограничениях [11]	Концепция корпоративной социальной ответственности						

Обеспечение устойчивого роста [12]	Концепция устойчивого роста; Ресурсная концепция фирмы						
Создание ценности для всех заинтересованных сторон [13]	Теория заинтересованных сторон; стратегический менеджмент						
Создание разделяемой ценности [14]	Стратегический менеджмент (школа позиционирования)						
Создание организационной стоимости [15]	Стратегический менеджмент (ресурсный поход)						

Несмотря на разный период возникновения отдельных подходов к определению целевой функции деятельности, многие из них развиваются параллельно, имеют своих последователей и оппонентов, доминируют в различных управленческих практиках, что подтверждается многочисленными эмпирическими исследованиями.

Исследование генезиса целевой функции деятельности, подходов к ее определению в рамках различных корпоративных моделей управления, позволяет констатировать доминирование двух принципиальных подходов к ее определению, а именно: максимизация благосостояния владельца и создание ценности для всех заинтересованных сторон, имеющих сторонников и оппонентов в научных и практических кругах. Корни этой полемики кроются в дискуссии А. Берле [2, 1365-1372] и М. Додда [16, 1145-1163] о природе корпоративного управления, развернувшейся в начале 30-х годов, очередной всплеск которой связан с появлением и развитием концепции корпоративной социальной ответственности, в противовес которой Фридмен высказал тезис о том, что компания имеет одну социальную ответственность - получать прибыль, и продолжается сейчас в контексте развития теории заинтересованных сторон.

Сторонники акционерной теории как основу морально-этического обоснования необходимости максимизировать благосостояние владельца выдвигают тезис о том, что владелец, как инвестор, финансирующий создание и функционирование предприятия несет наибольший риск и, соответственно, имеет право претендовать на остаточный доход, осуществляя предпринимательскую деятельность в пределах установленного законодательства, честно выполняя контракты. Последнее является свидетельством и, по сути, содержанием его социальной ответственности. Безусловным преимуществом данного подхода является возможность применения в его рамках методологического аппарата неоклассической экономической теории, которая является наиболее целостной, что позволяет эффективно использовать мощный методический аппарат обоснования финансовых решений. Акционерная теория широко применяется в ценностно-ориентированном управлении (VBM), квинтэссенцией которого, по сути, является тезис о необходимости обеспечения роста рыночной стоимости предприятия как источника благосостояния владельца (акционера). Критика стейкхолдерского подхода сторонниками акционерной теории акцентирует

внимание на сложности его практической реализации, но, в основном, сводится к принципиальному невосприятию его философской основы.

В свою очередь, теория заинтересованных сторон отрицает способность предприятия эффективно функционировать, ориентируясь исключительно на интересы одной стороны контрактных отношений. Система взаимосвязей предприятия со стейкхолдерами рассматривается последователями теории заинтересованных сторон как отношения ресурсного обмена, в которых каждый из участников стремится обеспечить эффективный обмен. Ошибочным было бы считать, что теория заинтересованных сторон на современном этапе развития признает равенство всех стейкхолдеров. На сегодняшний день она помимо нормативной содержит дескриптивную и инструментальную компоненты, в рамках которых обосновано ряд моделей и подходов к управлению стейкхолдерами, среди которых целесообразно выделить модель «картирования» стейкхолдеров Е.Фримена, модель «коалиционного потенциала» Т. Роули, модель классификации на основе выделения очевидных, менее очевидных и мерцающих стейкхолдеров Митчела, Эгла и Вууда, модель фазового картирования И. Джавахара и другие, что свидетельствует о совершенствовании практического инструментария стейкхолдерского подхода.

Проведенный анализ концепций целевой функции деятельности предприятия, выявление основных факторов их формирования, выводы, сделанные в ходе такого исследования позволили нам сформулировать главную финансовую цель деятельности предприятия следующим образом: создание ценности для заинтересованных сторон, ее справедливое распределение между стейкхолдерами пропорционально их вкладу и уровню финансового риска путем обеспечения сбалансированного финансового развития предприятия.

Литература:

1. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: пер. с англ./ Р. Дж. Хикс. Общ. ред. и вступ.ст. Р.М. Энтова. –М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 488 с. - (Экономическая мысль Запада»).
2. Berle A.A. For whom corporate managers are trustees: A note.// Harvard law Review. -1932. -№ 45. -1365-1372 p.
3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. -2-е изд.: пер. с англ. –М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. -567 с.
4. Баумоль У. Дж. Эмпирические методы и оптимально несовершенные решения / У. Дж. Баумоль, Р.Э. Квандт // Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы. Под общ. ред. В. М. Гальперина. -СПб: Экономическая школа, 2000.
5. Львов Д.С. Институциональный анализ корпоративной формы предприятия. / Д.С. Львов, В.Г. Гребенников, Б.А. Ерзнкян. // Экономическая наука современной России. -2000.-№ 3-4. –С. 5-21.
6. Williamson Oliver E. Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior, 1970.

7. Коуз Р. Г. Природа фирмы (1937) // Вестник СПбГУ. сер. «Экономика». -1992. - вып. 4. -С. 72 – 86.
8. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. / Г. Саймон. // Теория фирмы. - СПб.: Экономическая школа, 1995. -385 с.
9. Cyert R.M. Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs / R.M. Cyert, I.Y. March. –N.I.: Prentice Hall, 1963. – 68 p.
10. Гибсон Дж.Л. Организации: поведение, структуры, процессы / Дж.Л. Гибсон, Дж. Иванцевич, Дж. Х. Донелли. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
11. Carroll A. B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders // Business Horizons. 1991. Vol. 34. N 4 –P. 39-48.
12. Penrose E.T. Research on the business firms: Limits to growth and size of firms. // American Economic Review. -1955. - 45(2). –P. 531-543.
13. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Marshfield, MA: Pitman Publishing, 1984.
14. Портер М. Капитализм для всех: о том, как «усовершенствовать» капитализм и расчистить путь для инноваций и роста. /М. Портер, М. Креймер // Harvard Business Review — Россия. -2011. -№ 3 (66). -С. 34–52.
15. Post J., Preston L., Sachs S. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth. Palo Alto, CA: Stanford University Press, 2002.
16. Dodd E.M. For whom corporate managers are trustees: A note.// Harvard law Review. -1932. -№ 45. -1145-1163 p.

Шкуратов А. И.

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Заведующий отделом экономики природопользования в агро сфере
Института агроэкологии и природопользования НААНУ
г. Киев, Украина*

ФИНАНСОВЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансирование мероприятий для обеспечения экологической безопасности является важным направлением государственной политики. Отсутствие значительных финансовых ресурсов и реального механизма их накопления на сегодня является главной причиной слишком медленного решения экологических проблем. Прямое государственное финансирование не должно становиться основным источником средств. Намного более эффективно работают не прямые рычаги влияния, которые создают стимулы для перехода отдельных предприятий на новую модель экобезопасного развития. В целом финансовые факторы обеспечения экологической безопасности предприятий предусматривают:

- взаимодействие управленческой, научно-технической и хозяйственной деятельности предприятий, учреждений и организации, с рациональным использованием природных ресурсов и эффективностью мероприятий по охране окружающей среды на основе применения финансовых рычагов и стимулов;

- диверсификацию источников финансирования мероприятий по охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности;

- установление лимитов использования природных ресурсов, выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду и размещение отходов;

- обоснование нормативов платы и размеров платежей за использование природных ресурсов, выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, размещение отходов и другие виды вредного влияния;

- стимулирование предприятий к внедрению ресурсосберегающих технологий и нетрадиционных видов энергии, осуществления других эффективных мероприятий по охране окружающей среды путем предоставления налоговых, кредитных и других льгот;

- возмещение убытков, нанесенных нарушением законодательства об охране окружающей среды.

При формировании финансового механизма экологической политики важно придерживаться общепризнанных принципов [1, 54], в первую очередь, таких как платность, научная обоснованность и экономическая ответственность. В соответствии с ними природные ресурсы в процессе производства используются только за плату. При этом решаются такие задания, как повышение заинтересованности в их эффективном использовании и формирования дополнительных финансовых источников для возобновления ресурсов. Размер платежей должен быть научно обоснованным, чтобы можно было проводить хозяйственную деятельность в соответствии с принципом хозяйственного расчета, который требует согласованности экологизации производства на каждом конкретном предприятии с его экономической эффективностью. Принцип трансформации внешних экономических эффектов во внутренние, что предусматривает применение действенной системы экологических налогов за экологический вред в экологические расходы производства.

В основе действующего финансового механизма обеспечения экологической безопасности все еще лежит советская система, которая ориентируется на предельно допустимую концентрацию нормируемых веществ в воздухе, воде и почве. Объемы финансовых ресурсов, что удаётся собрать за счет экологических платежей, является крайне незначительными. Необходим новый механизм, который позволил бы, используя действенные существующие инструменты и рычаги влияния, значительно увеличить объем средств, которые аккумулируются для проведения природоохранной деятельности. Развитые страны имеют опыт использования трастов, которые позволили решить не только экономические, но и социальные и экологические проблемы [3, 280]. Экологический траст – организация, которая взяла на себя обязательство управлять средствами или другой собственностью, порученными ей (государством, физическими и юридическими лицами) с целью предотвращения и уменьшения вредного

влияния на окружающую среду, получение от этой деятельности дополнительного дохода, который направляется на природоохранную цель.

Важнейшей функцией экологического траста есть: эффективное влияние на процессы инвестирования; инвестиции траста вкладываются в эколого-экономическую программу территории и обеспечивают условия для устойчивого развития; сбор экоплатежей в установленном порядке; проведение экострахования и предоставление других видов экологических услуг; аккумулярование финансовых средств по средству формирования фондов.

Для решения острой экологической проблемы территории необходимо накопить значительные средства. Очевидно, что денежные поступления в виде экологических платежей, налогов, штрафов и целевых поступлений из государственного бюджета будут недостаточными для нормального финансирования экотраста. Увеличения объемов фонда предусматривается достичь за счет финансирования из местных бюджетов, доходов от предпринимательской деятельности, в частности от предоставления экологических услуг. Средства экологического траста могут использоваться в разных инвестиционных проектах. Траст также может быть открытым для вкладывания средств физических и юридических лиц.

Дополнительные средства экологические трасты могут получать за счет торговли экооблигациями и векселями за экологическую услугу. Экооблигация – ценная бумага, которая удостоверяет права предприятия на получение в предусмотренный срок нарицательной стоимости облигации или такую услугу, как экоаудит или экострахование.

На данный момент существует необходимость разграничения расходов, которые финансируются из бюджета и внебюджетных фондов, и расходов, которые финансируются промышленными предприятиями через корректирующие механизмы [2, 74]. К радикальным шагам вынуждают прибегать изменение формы собственности и недостаток оборотных средств у предприятий. Основным источником финансирования мероприятий по предупреждению возникновения и ликвидации последствий чрезвычайной ситуации техногенного характера должны стать средства промышленных предприятий. Среди способов их привлечения и эффективного использования выделяются страхования ответственности за аварийное загрязнение окружающей среды. Экологическое страхование относится к рискованным видам страхования, которые являются такими в случаях, когда на возникновение нежелательных событий влияют несколько независимых один от другого факторов. В случае страхования ответственности за аварийное загрязнение окружающей среды такими факторами является: объемы выброшенных веществ, степень ее безопасности, вид реципиента, время года, метеорологические условия, во время выбросов и другие.

Литература:

1. Герасимчук З. Механизм финансового обеспечения экологической безопасности региону / З. Герасимчук, А. Олексюк // Экономист. – 2006. – № 7. – С. 53–55.

2. Хлобыстов Е.В. Теоретические аспекты социально-экономического исследования экологической безопасности / Е.В. Хлобыстов // Экономика Украины. – 2002. – № 6. – С. 70–76.

3. Хромушина Л.А. Экологизация сельского хозяйства как основа эколого-экономической безопасности / Л.А. Хромушина // Вестник СНАУ. Серия «Финансы и кредит». – 2008. – № 1. – С. 278–283.

Эш Светлана Николаевна
старший преподаватель кафедры финансов
Киевского национального университета пищевых технологий
г. Киев, Украина

РАННЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И РЕАГИРОВАНИЕ НА КРИЗИС В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

С целью своевременной идентификации факторов, которые сигнализируют о направлениях развития предприятий, его внутренних и внешних параметрах деятельности внедряют систему раннего предупреждения и реагирования (СРПР). В системе антикризисного управления предприятием СРПР используют также для применения превентивных мероприятий.

Система раннего предупреждения и реагирования – это особенная информационная система, которая сигнализирует руководству предприятия о потенциальных угрозах и рисках, которые может претерпеть предприятие, а также о дополнительных мероприятиях, направленных на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности [1, с. 123].

СРПР – составная система планирования и контроля. Первостепенным заданием системы раннего предупреждения и реагирования есть своевременное выявление признаков кризиса на предприятии. Организация системы раннего предупреждения осуществляется в соответствии с такими этапами:

1) формирование информационных каналов – это этап, который обеспечивает информационную связь между системой и ее пользователями – руководителями всех уровней. На этом этапе СРПР должна обеспечить идентификацию и мониторинг всех важных для жизнедеятельности предприятий процессов, методов, показателей;

2) определение сфер наблюдения. На этом этапе определяют объекты внутренней и внешней диагностики, анализируется ситуация на рынке, макроэкономическая ситуация в стране и условия деятельности предприятия;

3) формирование конкретных аналитических заданий для антикризисных центров. Преимущественно такие задания включают оценку вероятности финансового кризиса на основе использования дискриминантных моделей, СВОТ-анализа и других;

4) выбор индикаторов раннего предупреждения, которые могут указывать на развитие того или иного негативного процесса, таких как: анализ реальных

тенденций развития предприятий, своевременное предоставление информации о возможных угрозах, о непредвиденных рисках, путях выхода из кризиса;

5) расчет плановых и предельных значений индикаторов, а также безопасных интервалов их изменений. На данном этапе формируется бюджет основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия, рассчитываются безопасные границы интегрального показателя финансового состояния, зона безопасности и другое. Соответствующие значения рассчитываются на основе применения эконометрических методов обработки данных или в результате экспертных оценок;

б) обобщение полученных аналитических выводов и подготовка предложений и рекомендаций о развитии сильных сторон и нейтрализация слабых, что есть основой разработки проектов управленческих решений.

В научной литературе среди индикаторов раннего предупреждения кризисных явлений выделяют внешние и внутренние индикаторы [2, с. 14].

К внешним относят общеэкономические, которые дают возможность выявить изменения в тенденциях развития конъюнктуры экономики в целом, а также рыночные, обладающие возможностью анализировать тенденции рынков, на которых осуществляет свою деятельность предприятие и технологические, способные предоставлять информацию о появлении на рынке новых продуктов или методов, обеспечивающих развитие предприятия и другие.

Особое место среди внешних индикаторов СРПР необходимо сосредоточить и на социальных, которые характеризуют демографическую ситуацию в стране, стоимость рабочей силы, уровень минимальной заработной платы, безработицу.

Для Украины немаловажное значение в СРПР занимают и политические индикаторы влияния на деятельность предприятия, которые имеют политическую природу и непосредственно отражают тенденции в экономическом законодательстве, политику протекционизма.

Внутренние индикаторы СРПР исследуют по таким сферам наблюдения как производственные программы предприятия, финансовое состояние, основные средства, персонал, организационная культура.

На базе системы раннего предупреждения и реагирования строится система управления рисками, составными которой есть идентификация рисков, их оценка, нейтрализация и другие, которые определены и исследуются на финансовом рынке.

Важными заданиями СРПР есть выявление угрозы банкротства, основное значение которого заключается в своевременной разработке мероприятий, способных преодолеть на предприятии негативные тенденции в развитии.

В экономической литературе можно найти множество моделей прогнозирования банкротства. Так с помощью фундаментального анализа предприятие ориентируют на внутреннее финансовое планирование и бюджетирование и на оценку перспективного развития. С помощью технического подхода к прогнозированию банкротства проводят анализ данных отчетности прошлых периодов – показателей баланса и отчетности о прибыли и убытках. Содержание дискриминантного анализа СРПР включает

математические и статистические методы, на основе которых строится функция и рассчитывается интегральный показатель, способный с достаточной вероятностью предвидеть банкротство субъекта хозяйствования [3, с. 260].

Существует много подходов к прогнозированию финансовой неспособности субъектов хозяйствования. Любая методика оценивания неспособности есть по существу методикой прогнозирования банкротства. В общем выделяют однофакторный и многофакторный дискриминантный анализ. Однофакторный дискриминантный анализ предвидит исследования отдельных показателей, которые дают возможность отнести предприятие к категории стабильного «здорового» и нестабильного «больного» путем сравнения фактических значений этих показателей с критическими (нормативными).

К самым распространенным моделям однофакторного дискриминантного анализа принадлежит система показателей Бивера: рентабельность активов, финансовый леверидж, коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом, коэффициент покрытия.

Многофакторный дискриминантный анализ состоит в построении дискриминантной функции (модели), на основе которой можно определить интегральный показатель финансового состояния предприятия с помощью значений многих независимых (разъяснительных) переменных с учетом весомости каждого из них.

Наиболее известные методы, основанные на построении дискриминантной функции – это модели оценки вероятности банкротства на основе Z-критерия Альтмана; модель Спрингейта; модель Р. Лиса; R-модель прогнозирования риска банкротства, разработанная учеными Иркутской государственной экономической академии; прогнозная модель Таффлера и другие [3, с.32 – 33].

Украинский ученый О.О. Терещенко разработал модель прогнозирования банкротства, которая основывается на показателях Cash-Flow и характеризует объемы чистых денежных потоков, образованных в результате операционной и инвестиционной деятельности, которые остаются в распоряжении предприятия. В зависимости от целей финансового анализа выбирают разные подходы к расчету. Cash-Flow показывает, какую сумму денежных средств от общего объема выручки от реализации можно направить на погашение кредитов и процентов от них, на инвестиции или выплату дивидендов. В рамках анализа Cash-Flow рассчитывается коэффициент, который представляет собой отношение Cash-Flow к задолженности (нетто) [4, с.93].

Следует отметить, что в украинской практике обозначенные модели применяются мало, поскольку они не учитывают отраслевых особенностей развития предприятий и характерных им форм организации бизнеса и не дают оснований для практических выводов. Поэтому должны быть разработаны отечественные модели прогнозирования с учетом отраслевых особенностей.

Также следует отметить, что работа по прогнозированию банкротства может быть организована как на самом предприятии, так и за его пределами, например на базе консалтинговой фирмы, которая обслуживает это предприятие.

По итогам изложенного можно сделать такой вывод: организация системы раннего предупреждения является особой системой, которая направленная на изучение и предупреждение кризисных явлений на предприятии, имеет свои этапы, методику исследования, что в совокупности способствует стабилизации финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Литература:

1. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
2. Копилюк О.І., Медведєв В.П. Управління фінансовою санацією підприємства: Навч. посібник. – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2007. – 340 с.
3. Гудзь Т.П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: Монографія. – Полтава: РВЦПУСКУ, 2007. – 312 с.
4. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ, 2006. – 380 с.

СЕКЦИЯ 9. УПРАВЛЕНИЕ, РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА И ЭКОНОМИКА ТРУДА

Ведерников Михаил Данилович

доктор экон. наук, профессор,

заведующий кафедрой управление персоналом и экономика труда

Поплавский Евгений Михайлович

студент 3 курса

Хмельницкого национального университета

г. Хмельницкий, Украина

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Мотивация труда всегда остается социально – экономической основой поведения и активизации усилий персонала предприятия (организации), что направлены на повышение результативности их деятельности.

Систему мотивации характеризует совокупность взаимосвязанных мероприятий, которые стимулируют отдельного работника либо трудовой коллектив в целом по достижениям индивидуальным и совместным целям предприятия. Для формирования надлежащего отношения к труду необходимо создавать такие условия, при которых персонал воспринимал свой труд как сознательную деятельность, источником самоусовершенствования, основа профессионального и служебного роста. Система мотивации должна развивать чувства принадлежности к конкретной организации [1, 53]. Соответствующее отношение у труду и сознательное поведение определяется системой ценностей работника условиями труда и применяемыми стимулами.

Эффективное использование трудового потенциала обусловлено необходимостью формирования и реализации долгосрочной государственной политики по его сохранению и развитию, разработки научно обоснованного видения дальнейшего развития трудового потенциала. Он рассматривается как человеческие возможности и ресурсы труда, самая полная и всесторонняя характеристика трудоспособного населения как производительной силы. Эффективность использования трудового потенциала при прочих равных условиях определяется отношением человека к труду, типом его трудового поведения. Положительный ценностный тип трудового поведения способствует мобилизации различных компонентов трудового потенциала, его сохранению и развитию через соответствующее экономическое, социально - психологическую поддержку, реализацию знаний и способностей человека к труду.

Проблема мотивации трудовой деятельности всегда занимала значительное место в экономической науке. Анализ исследований ученых А. Маслоу, К. Альдерфера, Б. Генкина, Е. Гришновой, А. Колота С. Мочерного, М.

Семькиной, Л. Шаульской говорит о том, что эффективное трудовое поведение является ключевым фактором сохранения и развития трудового потенциала, а его мотивация - важным инструментом реализации потребностей работника в труде. Однако, единого представления о механизме реализации эффективного поведения в труде не сформировано, что не способствует формированию новых моделей трудовой деятельности, необходимых для обеспечения экономического роста путем активизации и развития человека, максимальной реализации его способностей.

Трудовое поведение является выражением того, как работник понимает действительность, каким образом определяет свое место в системе общественного производства и конкретной социальной среды, которую он считает наиболее значимой для реализации своих профессиональных целей. Отдельные социальные, экономические, правовые аспекты производственного процесса отражаются в сознании работника и переносятся на конкретные действия в трудовой деятельности, формируя трудовое поведение в целом. Эффективность трудового поведения человека определяется степенью реализации его интереса в достижении цели деятельности предприятия при использовании тех или иных действий. Формами проявления эффективного трудового поведения являются:

- стремление к эффективному труду;
- готовность к сотрудничеству и взаимопомощи в трудовом коллективе;
- инициативность и творческий подход к делу;
- приложение дополнительных усилий для достижения важных для работодателя результатов;
- содействие развитию деятельности предприятия;

Эти формы трудового поведения формируют идеальный тип рабочего и направлены на изменение ценностных ориентаций работника в труде.

В основе трудового поведения человека находятся ценности, потребности, мотивы включения в определенный контекст социальной действительности. Основным и определяющим элементом трудового процесса остается работник с его умениями и квалификацией, отношением к труду, потребностями и возможностями их удовлетворения. С этой целью необходимо шире использовать мотивационный элемент труда.

К факторам, которые предопределяют поведение работника и которые необходимо учитывать в практике мотивации его трудовой деятельности, относятся, прежде всего, физический возраст человека, пол, уровень самосознания и образованности, профессиональная подготовка, психологический климат в коллективе, влияние внешней среды. По коллективной психологии, формирование действенной системы мотивации опирается на:

- постоянный анализ и совершенствование отношений между работодателями и наемными работниками, руководителями и их подчиненными, рабочими группами, конкурирующими группами, выполняют родственные функции;
- предоставление равных возможностей по занятости и должностного продвижения по критериям результативности труда;

- согласование уровня оплаты труда с его результатами и определения личного вклада в общий успех, предусматривающий справедливое распределение доходов в зависимости от уровня повышения производительности труда;

- создание соответствующих условий для защиты здоровья, безопасности труда и благосостояния всех работников;

- обеспечение возможностей для роста профессионального мастерства, реализация способностей работников, т.е. создание программ обучения, повышения квалификации и переквалификации;

- поддержание в коллективе атмосферы доверия, заинтересованности в реализации общей цели, возможности двусторонней коммуникации между руководителем и работниками.

Мотивационный механизм представляет собой стадии реализации и воспроизводства главных целей работника и работодателя; последовательность различных этапов процесса мотивации; совокупность потребностей, мотивов, при реализации которых через использование стимулов и действий происходит согласование интересов основных субъектов социально-трудовых отношений.

Эффективность мотивации оценивается по результатам деятельности сотрудников и организации с характеристиками, определяющими отношение к труду (усилие, старание, настойчивость, внимательность, добросовестность, контактность и других), приведена на рисунке 1.3 [2, 15].

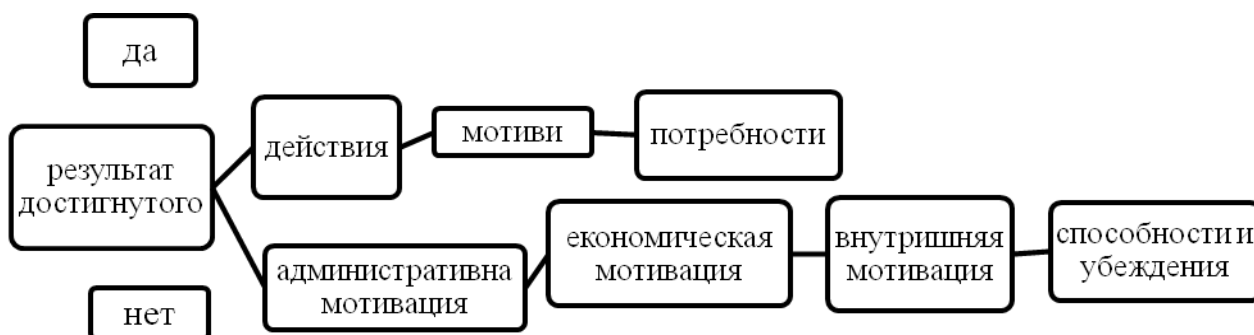


Рисунок 1.3 - Процесс мотивации персонала

Реализация механизма начинается с осознания человеком потребности, ощущение социально-психологического, физического, духовного дискомфорта, недостатка того, что нужно, для жизнедеятельности, выполнение своей социальной роли, поддержания нормального функционирования. Роль потребности заключается в том, что она порождает интерес к определенным целевым действиям и переходит в мотив, в осознанное восприятие возможностей получения тех или иных ценностей.

В рыночной среде предприятия вынуждены осваивать новый тип экономического поведения, учиться адаптироваться к ситуации, которые постоянно меняются как на рынке товаров и услуг, так и на рынке труда. Одной из главных задач хозяйствующих субъектов любой формы

собственности является поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора.

Эффективное трудовое поведение состоит из комплекса действий и эффектов от их реализации. И только в том случае человек ведет себя рационально, когда осознает свои потребности, средства их реализации, стимулы, которые приведут к удовлетворению потребностей и возможности улучшения своего социально - экономического положения.

Таким образом, эффективное использование трудового потенциала происходит через активизацию поведения людей, формирования ценностных ориентиров в трудовой деятельности, глубокому убеждению субъектов социально - трудовых отношений в необходимости создания адекватной системы стимулирования труда, формирует высокий уровень удовлетворенности наемных работников.

Литература:

1. Яшкіна Н. В. Форми та методи активізації трудової поведінки: досвід зарубіжних країн / Н. В. Яшкіна // Економіка держави.-2010.-№ 11.-С. 53-55.
2. Салун М. М. Механізм соціально-економічної мотивації працівника: монографія / М. М. Салун, О. В. Майстренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 184 с.
3. Шаульська Л. В. Мотиваційний механізм ефективного використання трудового потенціалу / Л. В. Шаульська, Н. В. Романова // Вісник Хмельницького національного університету - 2003. - № 4. - С. 36-39

Платицына Наталья Александровна

*3 курс магистратуры заочного отделения
Московского государственного машиностроительного
университета (МАМИ)
г. Москва, Россия*

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

В данной статье проведен анализ мотивации персонала на отечественных предприятиях автомобильной промышленности на основе результатов социологического исследования на ОАО «Яхрома-Лада».

Исследование было проведено на основании анкетированного опроса, анализ ответов которого дал возможность ответить на следующие вопросы: существует ли на предприятии система повышения квалификации; система планирования карьеры сотрудников; определены ли стандарты работы и выплачивается ли вознаграждение за превышение показателей норматива; является ли уровень оплаты труда приемлемым по сравнению с аналогичными предприятиями отрасли; информированы ли сотрудники о том, что нужно сделать, чтобы получить поощрение; удовлетворены ли

сотрудники содержательной стороной работы; организывает ли предприятие корпоративные мероприятия.

Вопросы анкеты разделены на несколько основных блоков. Первый включает в себя личные данные опрашиваемых. Следующий блок вопросов позволяет определить особенности использования основных методов мотивации персонала и выявить недостатки существующего механизма. Анализ ответов на этот блок вопросов позволяет выявить степень удовлетворенности работников материальными методами мотивации, степень информированности работников о существующих на предприятии методах стимулирования, о том, какие действия нужно предпринимать, чтобы получить поощрение.

В процессе социологического исследования было опрошено 113 человек.

Первые пять вопросов представляют собой анализ личных данных работников. Данные свидетельствуют, что на возраст от 30 до 45 лет приходится более 50% работников. Более 30% работников старше 45 лет. Молодых работников всего 16%. Мужчин и женщин работает примерно поровну. Те же 16% молодежи проработали на предприятии менее 10 лет, из них половина менее 5 лет. Почти 50% проработала на предприятии более 20 лет. 35% от 10 до 20 лет. Другими словами, данные, представленные для анализа, имеют большую степень достоверности. Человек, проработавший на предприятии более 10 лет (а таких более 80%) не может не знать о наличии либо отсутствии на предприятии тех или иных составляющих мотивационного механизма. Кроме того, почти 90% опрошенных имеют высшее образование, что подразумевает высокий уровень интеллектуального развития.

Среди опрошенных 5% являются руководителями высшего звена, 13,5% процентов – руководители среднего звена и более 80% специалистов различных специальностей. То есть мы имеем для анализа нормальную структуру распределения работников по уровням управления.

Данные остальных вопросов относятся к различным элементам мотивационного механизма. Они показывают их наличие и важность для сотрудников предприятия автомобильной промышленности.

100% опрошенных подтвердили наличие на предприятии системы повышения квалификации. Эта система, безусловно, является элементом механизма мотивации, так как позволяет работнику повышать свой профессиональный уровень и развиваться. Но такую систему, в то же самое время, нельзя отнести к чистым мотиваторам, так как повышение профессионального уровня работника при сохранении его на том же участке при с незначительно изменившемся уровнем оплаты труда позволяет предприятию более эффективно использовать человеческие ресурсы для целей предприятия.

86% опрошенных считают, что на их предприятии не существует системы планирования карьеры. Примерно такое же количество считает такую систему необходимой. Ответившие положительно на вопрос о существовании такой системы подразделяются следующим образом: 5% – это молодые специалисты, проработавшие на предприятии менее 5 лет и не до конца представляющие реальную ситуацию; 8% уверены в том, что по истечении

определенного времени точно перейдут на вышестоящую должность. Но их планы на практике могут разойтись с планами руководства. Это подтверждается тем, что многие работники, согласно исследованию, отдавшие предприятию более 20 лет, все еще находятся на должностях специалистов. Система планирования карьеры является важным и действенным моральным элементом механизма мотивации персонала. Помимо повышения заработной платы работник думает о повышении в должности. Когда есть четкое представление о том, что нужно сделать, чтобы перейти на следующую ступень, работник планомерно продвигается к этой цели.

У 73% опрошенных определены стандарты работы. Они различны в зависимости от вида деятельности (норма оказания услуг, процент качества и т.д.). Но улучшение этих показателей в 76% случаев не влечет за собой получения какого-либо вознаграждения. Более того, более 80% работников вообще понятия не имеют, что нужно сделать, чтобы получить вознаграждение. Такая ситуация недопустима, это ведет к демотивации работников, к пассивному отношению к труду. Мотивировать работника к активности в такой ситуации может боязнь вообще потерять работу.

Другой вариант сохранения заинтересованности в работе – высокая заработная плата, являющаяся сама по себе мощным мотиватором.

65% сотрудников не удовлетворены своей заработной платой. Из них чуть меньше половины считает, что на других предприятиях отрасли заработная плата более высокая. 35% своей заработной платой удовлетворены, и в свою очередь уверены, что их уровень оплаты труда выше, чем у таких же специалистов других предприятий. Таким образом, большая часть не удовлетворена своей заработной платой – зачастую единственно возможным материальным поощрением.

Уровень заработной платы, по мнению 84% опрошенных, никак не зависит от стажа работы на предприятии. Другими словами, большинство специалистов работает, зная, их карьера никого не волнует, заработная плата не является удовлетворительной, с увеличением стажа работы она не возрастет, премии стихийны и не зависят от увеличения нормативных показателей, что нужно сделать, чтобы получить дополнительное вознаграждение, неизвестно.

Представляет интерес анализ данных, который позволяет выявить наличие моральных составляющих механизма мотивации, а также степень удовлетворения сотрудников работой (которая сама является мотиватором).

Почти 60% сотрудников удовлетворены своей работой как таковой. Это в равной степени достигается за счет изменения содержательной стороны работы и получения сотрудниками заданий, требующих высокой квалификации и полной отдачи. В процессе интервьюирования было впоследствии выяснено, что наиболее удовлетворены своей работой как раз те, у кого есть возможность использовать творческий подход, у кого изменяется содержательность работы и те, кому приходится решать сложные производственные задачи.

На общую неудовлетворенность работой влияет также то, что в 67% случаев отсутствует внутренняя конкуренция, и лидеры никак не

поощряются. Это существенно снижает активность инициативных работников и является сильным демотиватором.

Другие факторы, способствующие сплоченности коллектива, созданию духа команды, важности каждого сотрудника для руководства отдела и предприятия тоже практически не задействованы. Регулярно не проводятся опросы, направленные на изучение текущих потребностей и приоритетов сотрудников. А ведь анкетирование помимо непосредственно анализа результатов кадровиками и использование их для изменения структуры составляющих мотивационного механизма, позволяет сотруднику почувствовать на себе заботу со стороны руководства, готовность идти на улучшение условий работы на предприятии, вводить дополнительные поощрения и т.д.

Отношения между работником и руководителем ограничиваются в большинстве случаев лишь сферой профессиональных интересов. Элементарное проявление интереса к жизни ребенка сотрудника, проведенному сотрудником отпуску, обсуждение и помощь в решении текущих проблем не требует существенных материальных и физических затрат, но позволяет создать доверительные отношения между руководителем и подчиненным. Это непременно скажется на отношении к работе и, естественно, на ее результатах.

Использование различных корпоративных и общероссийских праздников, мероприятий для укрепления командного духа тоже не очень распространено на отечественных автопредприятиях.

Платицына Наталья Александровна
*3 курс магистратуры заочного отделения
Московского государственного машиностроительного
университета (МАМИ)
г. Москва, Россия*

СПОСОБЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье рассмотрены методы оценки стоимости человеческого капитала.

Человеческий капитал оценивают как в натуральных показателях, так и в стоимостных (денежных). Самым простым способом оценки в натуральных показателях, является уровень образования в человеко-годах обучения. Чем дольше человек учился, чем выше его уровень образования, тем большим объемом человеческого капитала он обладает.

Наиболее известные методы оценки человеческого капитала стоимостные (денежные). Одним из первых, кто применил денежные показатели для измерения ценности трудоспособного человека, был У. Петти. Он считал, что ценность основной массы людей равна их двадцатикратному годовому доходу, а благосостояние общества зависит от рода занятий граждан и их способности к труду.

По мнению Л. Туроу человеческий капитал людей – это способность людей производить предметы и услуги. Стоимость человеческого капитала – цена производительных способностей, умноженная на их количество.

По аналогии с методами оценки бизнеса человеческий капитал может оцениваться затратным, сравнительным и имущественным подходом. При затратном подходе человеческий капитал равняется сумме всех расходов понесенных предприятием на персонал.

Недостатками затратного метода оценки человеческого капитала можно назвать, проблему оценки эффективности вложений в человеческий капитал.

Сравнительный (рыночный) подход заключается в подборе на рынке специалиста, обладающего похожими характеристиками: квалификацией, опытом работы, состоянием здоровья и т.д. Тогда стоимость работника предприятия будет равна цене, за которую можно нанять подобного сотрудника на рынке. Человеческий капитал предприятия в данном случае равен сумме стоимостей всех его сотрудников.

Недостаток сравнительного метода заключается в том, что рынок труда не всегда может отобразить реальную ценность людей.

Наиболее распространен доходный подход к оценке стоимости человеческого капитала, который определяется чистым доходом, который может дать сотрудник предприятия.

По мнению М. Фридмен человеческий капитал – это фонд, который обеспечивает труду непрерывный доход. Постоянный доход представляет собой ничто иное, как средневзвешенная величина ожидаемых поступлений дохода.

Отличительной особенностью методики М. Фридмена, является возможность учитывать суммарный имущественный доход индивидуума.

В. Алавердян была предложена методика расчета стоимости человеческого капитала по принципу оценочной стоимости работника, как произведение заработной платы на коэффициент рыночной стоимости работника. (Гудвилл кадрового потенциала).

$$S = ЗП * Г_{кп};$$

где S – оценочная стоимость работника, руб.;

ЗП – заработная плата работника, руб.;

Г_{кп} – гудвилл кадрового потенциала работника.

Особенность методики Алавердян В. в том, что учет гудвилла кадрового потенциала работника позволяет наиболее точно определить его стоимостную оценку.

Проведенный анализ методов оценки человеческого капитала позволяет сделать следующий вывод. Несмотря на то, что известно большое количество методик оценки человеческого капитала на сегодняшний день нет общепринятого способа экономической оценки человеческого капитала.

Экономическая оценка человека как одного из факторов производства – это предмет научных исследований в будущем.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ

В статье рассмотрены механизмы мотивации и основные составляющие мотивационного механизма на автопредприятиях Японии.

Темпы роста производительности труда на японских автопредприятиях представляют интерес для анализа механизмов мотивации персонала.

Основой японского менеджмента является управление людьми. При этом рассматривается не один человек, а группа людей.

Для ведущих японских компаний характерна система «пожизненного найма», которой по оценкам японских экономистов охвачено до тридцати процентов наемных работников.

Система «пожизненного найма» заключается в том, что ежегодно, после окончания учебного года, работодатели предоставляют вакансии выпускникам средних и высших учебных заведений, которые после адаптационного периода приступают к выполнению своих основных должностных обязанностей. Работодатели гарантируют своим сотрудникам занятость не только до их выхода на пенсию, но и в случаях непредвиденных обстоятельствах. Такая система является выгодной как для работодателя, так и для работника.

Система «пожизненного найма» неразрывно связана с системой оплаты труда «по выслуге лет». Другими словами, чем дольше человек работает, тем выше его заработная плата.

Во многих японских фирмах в среднем три-пять лет производится переобучение персонала новым специальностям, что способствует наращиванию профессиональных навыков работников.

Заработная плата складывается из базового оклада, дополнительных и специальных выплат.

Базовый оклад определяется исходя из возраста, стажа работы, квалификации, семейного положения.

Дополнительные выплаты служат для стимулирования личного вклада в процесс производства.

В специальные выплаты входят надбавки на содержание семьи, оплата проезда до места работы, плата за квартиру, медицинское обслуживание, социальное страхование и т.д.

Количество дополнительных выплат объясняется стремлением японских компаний обеспечить стимулирование работников по увеличению производительности труда.

В японских компаниях основой решения задачи по оптимизации процесса продвижения по карьерной лестнице работников низшего звена до высшего является система «планирования карьеры». На первом этапе системы

выпускник учебного заведения поочередно работает во всех подразделениях своего уровня. Этап длится два года, в течение которого на работника собирается информация о заслугах, отзывах и т.д.

Второй этап программы длится четыре года. На протяжении этого времени сотрудник работает в одном подразделении, на него продолжает пополняться информация. К концу этапа руководитель по имеющимся данным выбирает из числа кандидатов тех работников, чьи способности соответствуют целям компании.

На третьем этапе, который длится один год, сотрудник занимает следующую ступень по карьерной лестнице.

«Система планирования карьеры» дает возможность для объективной оценки работников на протяжении нескольких лет.

Таким образом, система мотивации персонала в Японии построена на основе высоких технологиях управления качеством с учетом практического применения теории иерархии человеческих потребностей.

СЕКЦИЯ 10. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Ванькович Данила Владимирович

кандидат экономических наук,

*доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Львовского национального университета имени Ивана Франко*

г. Львов, Украина

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Методология – это учение об организации деятельности. Такое определение однозначно детерминирует и предмет методологии – организация деятельности. В то же время, необходимо отметить, что, наверное, не всякая деятельность нуждается в организации, в применении методологии. Как известно, человеческая деятельность может разделяться на деятельность репродуктивную и продуктивную. Репродуктивная деятельность в применении методологии не нуждается. Другое дело – продуктивная деятельность, направленная на получение объективно нового или субъективно нового результата. Это относится и к финансовой политике государства как ее деятельности в области распределения и перераспределения ВВП.

Поскольку методологию мы рассматриваем как учение об организации деятельности, необходимо обратиться в первую очередь к основным понятиям о деятельности.

Деятельность определяется как активное взаимодействие человека с окружающей действительностью, в ходе которого человек выступает как субъект, целенаправленно воздействующий на объект и удовлетворяющий таким образом свои потребности.

Рассмотрим основные структурные компоненты деятельности.

Потребности определяются как нужда или недостаток в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности организма, человеческой личности, социальной группы, общества в целом. Потребности социальных субъектов, что в данном случае нас интересует, - личности, социальных групп и общества в целом зависят от уровня развития данного общества, а также от специфических социальных условий их деятельности.

Потребности конкретизируются в мотивах, являющихся побудителями деятельности человека, социальных групп, ради чего она и совершается. Мотивация, то есть процесс побуждения человека, социальной группы к совершенно определенной деятельности, тех или иных действий, поступков, представляет собой сложный процесс, требующий анализа и оценки альтернатив, выбора и принятия решений.

Мотивы обуславливают определение цели как субъективного образа желаемого результата ожидаемой деятельности, действия. Цель занимает особое место в структуре деятельности. Главным является вопрос - кто задает

цель? В категориях проектно-технологического типа организационной культуры (см. ниже), в категориях системного анализа процесс целеполагания определяется как проектирование.

Процесс целевыполнения также характеризуется в каждом конкретном случае своим содержанием и своими формами своими специфическими методами и средствами.

Совершенно особое место в структуре деятельности занимают те компоненты, которые в случае индивидуального субъекта называются саморегуляцией, а в случае коллективного субъекта, коллективной деятельности - управлением.

Если исходить из классификации деятельности по целевой направленности: игра-учение-труд, то можно говорить о:

- методологии игровой деятельности (имея в виду, в первую очередь, детскую игру);

- методологии учебной деятельности;

- методологии трудовой, профессиональной деятельности;

В свою очередь профессиональную деятельность можно подразделить на:

- практическую деятельность как в сфере материального, так и в сфере духовного производства. В этом смысле практической профессиональной деятельностью занято большинство людей;

- специфические формы профессиональной деятельности: философия, наука, искусство, религия. Соответственно, это: философская деятельность, научная деятельность, художественная деятельность, религиозная деятельность.

Таким образом, методология рассматривает организацию деятельности (деятельность - целенаправленная активность человека). Организовать деятельность означает упорядочить ее в целостную систему с четко определенными характеристиками, логической структурой и процессом ее осуществления - временной структурой (авторы исходят из пары категорий диалектики «историческое (временное) и логическое»).

Логическая структура включает в себя следующие компоненты: субъект, объект, предмет, формы, средства, методы деятельности, ее результат.

Внешними по отношению к этой структуре являются следующие характеристики деятельности: особенности, принципы, условия, нормы.

Грунина Джемма Константиновна
*доцент кафедры Налогов и налогообложения,
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Россия*

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Важное место в развитии реального сектора экономики принадлежит налоговой политике, в частности созданию стимулов, которые призваны

воздействовать на экономические интересы хозяйствующих субъектов. Это достигается, прежде всего, за счет налоговых льгот. При этом «...льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщикам сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками и плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налоги или сборы либо уплачивать их в меньшем размере» | 1 , 56|.

Большие льготы по налогам предоставляются инвесторам особых экономических зон: снижаются ставки налогов, вводятся «налоговые каникулы» и т.д. Благоприятный налоговый климат следует устанавливать не только для налогоплательщиков избранных зон, но и других, независимо от их территориальной принадлежности. Однако на иных территориях действует уравнительный принцип налогообложения, применяются равные ставки налога на прибыль организаций, независимо от их отраслевой принадлежности. На практике это приводит к несправедливости налогообложения. Предпринимателям важно не только какова доля налога в налоговой базе и сумма уплачиваемых ими налогов, но и то, сколько денежных средств остается в их распоряжении после уплаты налогов (сборов). При действующей системе налогообложения в более благоприятные налоговые условия попадают торговые, посреднические организации, а также финансовый сектор экономики. В этих отраслях более высокая скорость оборачиваемость оборотных средств, выше рентабельность; более быстро возвращаются к инвестору средства, вложенные в уставный капитал, а в дальнейшем - в развитие производства. Таким образом, неудивительно, что в России более быстрыми темпами развиваются организации, оказывающие посреднические услуги, торговля, финансовый сектор.

В настоящее время актуален вопрос о реиндустриализации страны, техническом перевооружении производства. Соответственно, обостряются проблемы изыскания источников их финансирования. Нередко поднимается вопрос о возрождении амортизационного фонда и принятии правовых норм, закрепляющих его целевое использование, а также о повышении налоговых санкции за нарушение этих норм. | 3 , 192-193.| Однако в условиях рыночной экономики, частной собственности и предоставленной предпринимателям свободы самостоятельно распоряжаться финансовыми ресурсами вряд ли это возможно. Более целесообразно обратиться к налоговым методам управления инвестиционными процессами. В области налогообложения речь должна идти о выравнивании условий деятельности организаций сферы материального производства с иными с тем, чтобы создать более благоприятные условия налогообложения для организаций реального сектора экономики, ориентированных на производство товаров, осуществляющих обновление основных фондов. Налоговые преимущества могут проявляться при формировании налоговой базы. В последние годы в налоговое законодательство РФ внесены изменения, направленные на повышение заинтересованности хозяйствующих субъектов в обновлении основных фондов: расширены возможности применения не только ускоренной амортизации, но и так называемой «амортизационной премии». То есть

разрешено включать в состав расходов отчетного (налогового) периода затраты на капитальные вложения в размере до 10, а по отдельным группам – до 30 процентов расходов, понесенных при реконструкции, модернизации и техническом перевооружении. Однако это коренным образом меняет ситуацию.

В Налоговом кодексе РФ применение «амортизационной премии» непосредственно связано с понесенными затратами на приобретение основных средств и не в полной мере увязано с тем, куда налогоплательщик направляет высвободившиеся средства. В этих условиях возможна ситуация, когда купленные основные фонды (например, машины и оборудование), могут быть новыми только по дате приобретения. Такое положение может «подталкивать» организации продавать друг другу одни и те же основные средства. Таким образом, «амортизационная премия» может быть предоставлена многократно по одним и тем же основным фондам. Не могут существенно изменить ситуацию и ограничения, установленные налоговым законодательством, а именно: « ... в случае реализации ранее, чем до истечения пяти лет с момента введения в эксплуатацию основных средств, в отношении которых была применена амортизационная премия, суммы расходов, включенных в состав расходов очередного отчетного (налогового) периодов подлежит восстановлению и включению в налоговую базу по налогу на прибыль организаций» Из этого положения следует, что теоретически можно пересчитать налог на прибыль организаций, начислить пени и применить к налогоплательщику налоговые санкции за занижение налоговой базы. Однако фактически реализовать это весьма сложно. При камеральной налоговой проверке установить данный факт и потребовать от организации - налогоплательщика какие – либо документы и пояснения можно только в случае, если была бы установлена отчетность по использованию данной экономической налоговой льготы. Что касается выездных проверок, при проведении которых у налогового органа больше прав по истребованию и проверке первичных документов, то организация налогоплательщик такую проверку может избежать по причине отсутствия в его действиях видимых «налоговых рисков», являющихся основанием для включения налогоплательщика в план выездных налоговых проверок. К тому же размер налоговой санкции (20 % к сумме налога в результате занижения налоговой базы) не соизмерим с выгодами, которые получает налогоплательщик от нецелевого использования амортизационных сумм. Было бы целесообразно вернуться к прямой инвестиционной льготе, когда часть налоговой базы организаций реального сектора экономики освобождалась от налогообложения, если инвестируется на расширение или восстановление основных фондов производственного назначения реального сектора экономики. Это снизило бы налоговую нагрузку на организации реального сектора экономики и позволило бы осуществлять более действенный налоговый контроль за целевым предназначением данной льготы. По экономическому содержанию такой порядок не означает создание каких-либо преимуществ одним налогоплательщикам в ущерб другим, напротив, - это выравнивание условий деятельности организаций реального сектора экономики с иными.

В период технического перевооружения организаций, как правило, снижаются финансово-экономические показатели их деятельности, ухудшается финансовое состояние, могут возникать угрозы наступления признаков банкротства. Целям их предотвращения должны отвечать предусмотренные Налоговым кодексом РФ льготы в форме инвестиционного налогового кредита. Однако, как показывает практика, организации не спешат воспользоваться предоставленными льготами. Причиной этого является не только то, что получение инвестиционного налогового кредита является для налогоплательщиков весьма обременительным мероприятием, но то, что это приводит к удорожанию средств, вложенных в техническое перевооружение производства, поскольку такая целевая отсрочка является, как правило, платной (в размере от $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования ЦБ России, действующей в период отсрочки).

Инвестиционный налоговый кредит нередко отождествляется с кредитом банка. [2, 284-285]. Однако их сходство только в написании. Природа инвестиционного кредита (с ударением на первом, а не на втором слог) связана с потенциальной (или реальной) кредиторской задолженностью организации перед бюджетом в связи с невозможностью единовременной уплаты налога (или налогов) при проведении работ по техническому обновлению производства и т.п.. Ставка за банковский кредит, в том числе и Центрального банка России, призвана возместить банку расходы на выплату процентов на размещенные клиентами средства, а также сформировать маржу (прибыль), направляемую банком, в том числе и на уплату налога на прибыль организаций. При предоставлении инвестиционного налогового кредита никаких средств из бюджета (даже в форме бюджетных кредитов) не выделяется. Речь идет только об изменении срока уплаты налогов в бюджет. Было бы целесообразно соизмерять плату за инвестиционный налоговый кредит не с банковской ставкой за кредит, а только с уровнем инфляции, поскольку природа данной целевой отсрочки уплаты налогов в бюджет иная, нежели процента за кредит банка как коммерческой организации.

Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая.
2. Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века: Монография / под ред. проф. Л.И. Гончаренко, М., Финансовый университет. 2011.
3. Налоговая политика и практика Российской Федерации: роль и значение в преодолении последствий мирового финансового кризиса. Сборник научных трудов/ под ред. проф. Л.П. Павловой, М., Финансовый университет. 2011.

ФИНАНСОВО- НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях в индустриальных странах на долю малых инновационных фирм приходится до 30 % научных исследований и разработок, до 20 % всех создаваемых новшеств и более 50 % получаемых патентов (см. таб. 1) . Россия далеко отстает от этих стран. Удельный вес инновационных предприятий – не более 6%, в то время как в сфере торговли и сфере услуг - превышает 80 %. При этом до фактической реализации доходят не более 3 % от общего объема разработок, тогда как в развитых странах – 60 %.

Таблица 1

Показатели развития малых инновационных предприятий
в индустриальных странах и в Российской Федерации

Наименование показателей	Индустриальные страны	Российская Федерация
Доля МИП среди малых предприятий, %	80	6
Объем научных исследований и разработок МИП, %	30	5
Объем создаваемых новшеств	20	2
Доля МИП в обрабатывающей промышленности, %	15	2
Число разработок МИП, которые доводят до реализации	60	3

Одна из основных причин сложившейся ситуации – отсутствие комплексного и последовательности подхода к развитию и использованию интеллектуального потенциала страны. Обеспечение интересов малого предпринимательства в инновационной сфере может быть достигнуто за счет изменения налоговой политики.

На малых инновационных предприятиях материальные и временные затраты на НИОКР составляют весьма значительную долю в цикле, охватывающем разработку, внедрение, производство и доведение готовой продукции до потребителя. Данные обстоятельства обуславливают необходимость усиления роли налогов как важнейшего инструмента государственного регулирования инновационной активности субъектов малого предпринимательства.

В условиях модернизации экономики РФ актуальным является вопрос о создании системы идентификации, позволяющей различать для целей налогового стимулирования инновационные предприятия от не инновационных. С целью повышения эффективности льготного

налогообложения необходимо создание системы критериев и требований, отнесения малых предприятий к инновационным.. Было бы целесообразным дифференцировать ставки единого налога при УСН по видам экономической деятельности (производственная, оказание услуг, выполнение работ, торговля, инновационная деятельность). Целесообразность такого подхода обусловлена особенностью формирования налоговой базы и состава расходов, уменьшающих доход. При применении УСН не начисляется амортизация, и, следовательно, не применяется «амортизационная премия», ограничены возможности по формированию финансовых резервов.

Важное место в стимулировании инвестиционной деятельности отводится инвестиционному налоговому кредиту: целевой отсрочке по уплате налога сроком от одного года до пяти лет. Инвестиционный налоговый кредит является платным (в размере до 3/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ).

Предоставление инвестиционного налогового кредита предусмотрено при проведении организацией научно-исследовательской или опытно-конструкторских работ, либо технического перевооружения производства, осуществлением организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создания новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов и др.

Однако, как показывает практика, предприятия не спешат воспользоваться такой «льготой», предусмотренной налоговым законодательством. Одной из причин такого положения является то, что это является весьма обременительным мероприятием. Предоставление целевой отсрочки об уплате налога сопряжено не только с необходимостью заключения договора с налоговым органом об инвестиционном налоговом кредите, но и договора о залоге имущества (или поручительства). При этом решение о предоставлении инвестиционного налогового кредита вступает в действие только после заключения договора о залоге (поручительстве). Однако, если результатом деятельности инновационного предприятия является создание интеллектуального продукта, имущества, которое может быть в качестве залога может и не быть. Получение поручительства также весьма проблематично, так как интеллектуальная деятельность сопряжена с риском. К тому же инвестиционный налоговый кредит распространяется только на налог на прибыль организаций, налог на имущество и другие региональные и местные налоги и сборы. Косвенные налоги и, прежде всего, НДС, в сферу этих интересов не попадает. Между тем организации, в том числе инновационные, вступают в хозяйственные связи и заключают сделки и договора с другими субъектами хозяйствования. У них может формироваться объект обложения НДС. При этом уменьшить начисленные суммы НДС на налоговые вычеты инновационные предприятия, как правило, не могут, так как в основном они заключают договоры «цессия» (уступка права требования). По таким договорам налоговые вычеты не предусмотрены.

Практика показывает, если оформление инвестиционного налогового кредита является для налогоплательщика весьма обременительным, связанным с риском, условием, то значительно проще организации принять решение о ликвидации или инициировать процедуру банкротства, а затем зарегистрироваться под новым наименованием.

Согласно п. 1 ст. 7 Федерального закона от 26.10.2002 № 127 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) (ред. от 28.04.2009) правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают, не только кредиторы, но и сам должник.

В соответствии со ст. 2 выше указанного Федерального закона - подача кредитором заявления в арбитражный суд о возбуждении дела о банкротстве связана неспособностью должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. При этом должником признаются юридические лица, неспособные удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Для признания должника банкротом» необходимо, чтобы требования к должнику – юридическому лицу в совокупности были не менее ста тысяч рублей, а должнику – гражданину – не менее десяти тысяч рублей, а также имели бы другие признаки банкротства: размер активов меньше суммы задолженности.. Таким образом, финансовые показатели и размер задолженности, дающих право на инициирование процедуры банкротства для организации- должника не является препятствием для ухода от налоговой ответственности и при этом риски минимальные.

В случае ликвидации организации налоговый орган в соответствии со ст. 59 НК РФ вправе принять решение о признании налоговой задолженности безнадежной к взысканию (части недоимки и задолженность по пеням и штрафам) по причине недостаточности имущества организации и (или) невозможности их погашения учредителями (участниками) указанной организации, невозможной к взысканию. Таким образом, налоговая задолженность будет списана.

Инвестиционное и инновационное развития экономики сопряжено с финансовыми рисками, поскольку конечный результат от применения новшеств не всегда прогнозируем. Поэтому стимулы для экономической привлекательности данного процесса, несомненно, важны, но не менее актуально повышение ответственности участников инвестиционного процесса за соблюдение установленных законодательством Российской Федерации правил.

Нередко лица, являющиеся учредителями организаций, имеющих недоимки по налогам, выступают учредителями новых организаций. Это несложно сделать. Во- первых, требования к уставному капиталу при регистрации организации невелики. Во вторых, Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц» №129-ФЗ от 08.08.01 предусматривают только два следующих случая отказа: а) в случае несоответствия представленных документов, требованиям законодательства; б) несоответствия места нахождения регистрирующего органа месту нахождения организации. Внесение изменений в вышеуказанный закон - настоятельная необходимость. Целесообразно, внести поправки с тем, чтобы в качестве учредителей; принимали бы только лица, не имеющие задолженности по ранее созданным ими организациям. Следует также увеличить требованию к уставному (складочному) капиталу.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая.
2. О несостоятельности (банкротстве) Федеральный закон от 26.10 2002 года № 127-ФЗ
3. «О государственной регистрации юридических лиц» Федеральный закон от 08.08.01 №129-ФЗ
4. Сайт Общероссийской общественной организации «Опора России»: www.opora.ru.

Рейнская Виктория Борисовна

аспирант кафедры финансов

Тернопольского национального экономического университета

г. Тернополь, Украина

МОНИТОРИНГ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ

Развитие украинской экономики во многом связано с ростом предпринимательской активности, возрождением инвестиционных процессов. В этой связи, основной задачей является создание и поддержание условий для прироста частных инвестиций в реальный сектор экономики, который полностью бы удовлетворял спрос на инвестиционные ресурсы. Эффективная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов развития и повышение конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере определяются уровнем их инвестиционной активности.[1,4]

Уже год, как инвестиционный климат в Украине является очень плохим, утверждают представители европейского бизнеса. Квартальный индекс инвестиционной привлекательности Украины, которую оценили 115 топ-менеджеров компаний-членов "Европейской бизнес ассоциации" (ЕБА), показал, что во II квартале 2012 года, как и в предыдущие периоды, инвестклимат в стране остался плохим — 2,19 балла из пяти. Это один из худших уровней за всю историю исследования с 2008 года. (Рис.1)



Рис.1. Индекс инвестиционной привлекательности Украины

85% респондентов заявили, что в исследуемый период ситуация для бизнес-среды была скорее неблагоприятной или однозначно негативной для инвестирования. А для 38% компаний развитие своего предприятия в Украине остается неприбыльным занятием.

Основные причины отрицательных оценок прежние: усиление давления на бизнес со стороны властных структур, сложное администрирование налогов и коррупция. Практически три четверти (73%) опрошенных считают, что в последние месяцы не произошло ни одного события, способствующего улучшению инвестклимата.

Исключением стали изменения в нефтегазодобывающей промышленности (за счет продажи двух месторождений) и IT-сфере (предоставления отрасли льгот). Оптимизм у 10% инвесторов вызвала активизация строительства инфраструктурных объектов под Евро-2012, а у 7% — принятие новой редакции Таможенного кодекса, давшая толчок к упрощению таможенных процедур. [2]

Макроэкономический анализ структуры и динамики потоков ПИИ в Украину свидетельствует о высокой доле инвестиций, осуществленных в неденежной форме (особенно в виде нематериальных активов), а также высокую долю оффшорных инвестиций, колеблется от 16 до 23%, и высокую долю оффшоров в отливе прямых инвестиций из Украины (17%) [3].

Среди совокупности воздействий на поведение инвесторов - интеграции, глобализации, экономической конъюнктуры, политической ситуации и социальных условий - налогообложение является одним из определяющих факторов. Налоги могут быть как препятствием, так и нейтральным фактором и даже стимулятором поступления иностранных инвестиций, влияя на инвестиционную деятельность нерезидентов неоднозначно. С одной стороны, в условиях интеграционных и глобализационных процессов, создаются дополнительные условия для международных схем уклонения от налогов, углубляется межгосударственная налоговая конкуренция, когда правительства соревнуются между собой с целью привлечения иностранных инвестиций путем установления льготных плоских и / или пониженных ставок, перевода предприятий и налогооблагаемых прибыли в оффшоры. С другой - интеграция и глобализация сопровождается унификацией и гармонизацией национальных налоговых систем, порождает свои выгоды и проблемы. В этих условиях важная роль принадлежит фискальному регулированию инвестиционных процессов как составляющей государственного регулирования. Опыт зарубежных государств свидетельствует о том, что в условиях международной налоговой конкуренции, все страны (с развитой рыночной экономикой и те, которые строят рыночную экономику), в зависимости от стратегических целей и задач, состояния экономики и политической ситуации, проводят гибкую систему использования льгот для стимулирования притока ПИИ в экономику.

Соответствующие меры принимает и правительство Украины. Кабмин предлагает до 2018 г. освободить от обязательной уплаты налога на прибыль субъекты хозяйствования, которые реализуют инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики.

По данным Государственной службы статистики, в 2011 г. прямые иностранные инвестиции в Украину составили \$ 4,55 млрд, что даже меньше, чем годом ранее. При этом объем указанных инвестиций на душу населения в нашей стране по состоянию на 1 апреля 2012 составил \$ 1,115 тыс., тогда как согласно подсчетам Европейского банка реконструкции и развития такой показатель в начале 2010 г. в Чехии составил \$ 7,418 тыс., в Болгарии - \$ 6,226 тыс., в Польше - \$ 3,155 тыс.

Поэтому в правительстве решили заманить инвесторов налоговыми льготами. Инициаторы изменений надеются, что благодаря этому будут создаваться новые рабочие места, внедряться новейшие технологии, развиваться инфраструктура депрессивных территорий.

Законопроектом предусматривается ввести особенности взимания налога на добавленную стоимость и налога на прибыль предприятий для субъектов хозяйствования, которые реализуют утвержденные в установленном законодательством порядке инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики.

Размер инвестиций для желающих получить льготы должна превышать:

- € 3 млн - для субъектов крупного предпринимательства;
- € 1 млн - для субъектов среднего бизнеса;
- € 500 тыс. - для субъектов малого предпринимательства.

Кроме этого, количество созданных новых рабочих мест должно превышать:

- 150 - для субъектов крупного предпринимательства;
- 50 - для субъектов среднего бизнеса;
- 25 - для субъектов малого предпринимательства.

Также закон предусматривает, что средняя зарплата работников должна в 2,5 раза превышать минимальную зарплату, установленную на 1 января отчетного года.

Для субъектов хозяйствования, которые будут отвечать всем критериям, ставка налога на прибыль предприятий составит с 1 января 2013 г. до 31 декабря 2017 года - 0%, а к концу 2022 - 8%.

При этом суммы налога на прибыль, которые должны быть оплачены на общих основаниях, субъект инвестиционной деятельности должен перечислять на специальный счет, открытый им в Государственной казначейской службе. Средства можно будет использовать исключительно на приобретение оборудования, для нужд собственного производства, связанного с реализацией инвестиционного проекта.

Кроме этого, проектом предусматривается, что к 1.01.2018 г. при осуществлении операций по ввозу на таможенную территорию Украины оборудования и комплектующих к нему хозяйствующие субъекты смогут по собственному желанию выдавать таможенному органу налоговый вексель на сумму налогового обязательства по налогу на добавленную стоимость со сроком его погашения на шестидесятый календарный день с даты его выдачи. Правда, это оборудование не должно быть подакцизным или употребляемым. Кроме этого, в Украине не должно изготавливаться.

Есть основания предполагать, что вышеперечисленные меры помогут возродить интерес зарубежных инвесторов к украинской экономике.

Литература:

1. Деева А. А. Налоговое стимулирование инвестиций в реальный сектор экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Москва — 2009
2. Иностранцы бизнесмены бегут из Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа :<http://www.segodnya.ua/economics.html>
3. Острови скарбів // Економічна правда [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/04/6/320938/>
4. Прокопенко І. А., Гаврилова І. О., Гаврилова В. О. Вплив фіскального регулювання на залучення іноземного капіталу в умовах міжнародної податкової конкуренції [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://ndi-fp.asta.edu.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=294:2012-09-18-09-17-15&catid=15:-5-&Itemid=130
5. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / [Ярошенко Ф. О., Мельник П. В., Мярковський А.І. та ін. ; за заг. ред. М. Я. Азарова].-К.:Міністерство фінансів України,2011.626 с.

Юрасова Ирина Николаевна

кандидат экономических наук,

старший преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение»

Финансового университета при Правительстве РФ

г. Москва, Россия

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ

Отмена с 1 января 2010 г. ЕСН и введение страховых взносов ознаменовали переход от налогового (безвозмездного) к страховому (возмездному) принципу формирования доходов пенсионной системы и системы социального и медицинского страхования. Изменился механизм формирования бюджетов фондов, за счет которых производятся выплаты различных социальных пособий и пенсий.

Одним из главных нововведений с переходом от ЕСН к страховым взносам стало постепенное увеличение общей ставки страховых взносов с 26 % до 34 %. Указанные меры, во-первых, привели к увеличению налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты и, как следствие, повышение цены на производимую продукцию (работы, услуги) либо сокращение персонала, снижение заработной платы сотрудников и возвращение к «конвертной» системе оплаты труда. Во-вторых, переход на новую систему был сопряжен со значительными трудозатратами бухгалтерских служб организаций и индивидуальных предпринимателей, что вызвало необходимость расширения штата бухгалтерии в трудоемких областях.

В связи с этим значительным положительным моментом реформы является уменьшение с 1 января 2012 года максимального тарифа страховых взносов для основной массы плательщиков с 34 до 30%. Вместе с тем в части

снижения нагрузки на ФОТ имеется ряд ограничений. Так, для страхователей, уплачивающих взносы во внебюджетные фонды исключительно за себя, тарифы страховых взносов остались прежними. Снижена ставка лишь для платежей, уплачиваемых с выплат в пользу физических лиц. Во-вторых, пониженный тариф применяется лишь в течение 2012 - 2013 гг. В этот период страховыми взносами облагается сумма превышения предельной величины базы для начисления страховых взносов, которая на 2012 год установлена в размере 512 000 руб., на 2013 год – 573 000 руб. Согласно п. 1 ст. 58.2 Закона

№ 212-ФЗ и ст. 33.1 Закона №167-ФЗ 10 % от суммы такого превышения базы подлежат уплате в ПФР на финансирование страховой части трудовой пенсии.

Таким образом, для того, чтобы экономить на страховых взносах зарплата сотрудников в 2012 году не должна превышать 42 666 руб. в месяц (512 000 руб./12 мес.), в 2013 году – 47 750 руб. в месяц (573 000 руб./12 мес.).

Не нужно забывать и о том, что при невысоком среднем уровне зарплат на предприятии (по рядовым сотрудникам) выплаты нескольким топ-менеджерам могут составлять существенную часть фонда оплаты труда. В этом случае налогообложение их зарплат может перекрыть видимую экономию на взносах низкооплачиваемых работников.

В особой группе риска сотрудники с «пограничным» размером заработной платы. Т.к., повысив оплату труда такой категории работников, работодатель автоматически будет вынужден осуществлять на лишние траты. Наиболее чувствительными к изменению системы обложения страховыми взносами будут регионы с высокой средней зарплатой. Это прежде всего субъекты Федерации, где этот уровень уже приблизился к критической точке (Москва, Тюменская область и др.). Если говорить об отраслях экономики, это в первую очередь финансовый сектор, а также нефтедобыча и нефтепереработка.

Нельзя не отметить и меры, принимаемые с целью создания более благоприятных условий для секторов экономики, нуждающихся в поддержке государства, для которых снижены тарифы страховых взносов. Так, в частности, для ИТ-компаний и научных организаций тариф установлен в размере 14%, сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций, использующих труд инвалидов - 20,2%, субъектов малого предпринимательства, занятых в производственной и социальной сферах - 20%, СМИ - 27%.

Следует отметить, что после замены ЕСН страховыми взносами значительная часть основных методов оптимизации ЕСН потеряла свою актуальность или вовсе исчезла.

Так, утратился смысл применения договоров аутсорсинга (перевод штатных работников в дружественную организацию-аутсорсер, применяющую упрощенную систему налогообложения, с последующей арендой этого же персонала) и применения компенсационных выплат, связанных с выполнением физическим лицом трудовых обязанностей.

Одним из наиболее популярных способов оптимизации страховых взносов оставался метод заключения гражданско-правовых договоров с работниками вместо трудовых договоров.

С 2011 г. объектом обложения взносами стали выплаты в рамках трудовых отношений, а не по трудовым договорам, как это было прежде. Изменение положений ч. 1 ст. 7 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ позволило воспрепятствовать выдаче заработной платы под иными наименованиями, а также за рамками коллективного или индивидуального трудового договора. Данная норма охватывает все выплаты, связанные с фактом наличия трудовых отношений между работником и конкретной компанией - работодателем.

Так, к выплатам в рамках трудовых отношений относятся в том числе выплаты, производимые работодателем в соответствии с законодательством Российской Федерации, независимо от наличия или отсутствия положения о той или иной выплате в трудовом договоре. В частности, это выплата среднего заработка сотрудникам в период прохождения военных сборов, за дни сдачи крови, за исполнение государственных или общественных обязанностей, за дни прохождения беременными женщинами обязательного диспансерного обследования, а также оплата дополнительных выходных дней, предоставляемых по уходу за ребенком-инвалидом.

Кроме того, работодатель может предоставлять работнику различные льготы, которые носят характер материальной выгоды, а также осуществлять меры, приводящие к образованию у работника, а также у членов его семьи так называемых доходов в натуральной форме.

При этом данные льготы и доходы к предмету самого трудового договора могут и не относиться, но, если бы не было трудовых отношений, подобных выплат вообще не существовало бы. Следовательно, рассматриваемая поправка исключила возможность использования различных схем выплаты завуалированной зарплаты.

Среди действующих методов оптимизации страховых взносов следует выделить следующие.

Схема выплаты заработка под видом дивидендов, которые облагаются по ставке 9%, а не 13%. Вручая каждому работнику соответствующее количество своих акций, компания принимает на себя обязательства по выплате дивидендов ежегодно или ежеквартально, но при использовании данной схемы приходится делать это ежемесячно. В случае увольнения работника свои акции он обязуется продать обратно компании или специально указанным лицам.

Нередко используется аренда имущества, принадлежащего работнику. На самом деле такое имущество может быть собственностью компании или вообще не существовать в реальности, но по договорам и платежным документам будет проведена сделка с ежемесячной оплатой.

Заметим, что несмотря на свою привлекательность, подобные схемы выгодны только в отношении страховых взносов, поскольку НДФЛ с дивидендов и доходов от сдачи имущества в аренду так или иначе приходится уплачивать. Вместе с тем, страховые взносы начисляются только с выплат, напрямую относящихся к оплате труда. Акционер и арендодатель могут вообще не работать, но при этом совершенно законно получать свое вознаграждение.

Работодатели экспериментируют и с переводом всего штата работников в индивидуальные предприниматели, которые будут оказывать некие услуги компании - доставлять товары, готовить документы, сопровождать сделки и т.п. В этом случае доля НДФЛ уменьшается за счет возможности применения профессиональных вычетов до 20% от суммы полученного за год дохода, а взносы в социальные фонды платятся независимо от доходов в фиксированной сумме - чуть больше 15 000 руб. в год. Это примерно столько же, сколько платится с заработка наемного работника в 50 000 руб.

Подводя итог, можно сказать, что действующее законодательство в отношении страховых взносов требует дальнейшего реформирования. Однако уже сейчас можно констатировать, что беспроигрышных вариантов экономии на страховых взносах не существует. Работодателю приходится либо жертвовать надежностью и квалификацией работников, либо экономить на социальной защите, что может вылиться в недовольства и увольнение сотрудников. При этом остается риск, что ревизоры заподозрят организацию в необоснованном уклонении от уплаты страховых взносов.

СЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

Левкулыч Виктория Викторовна
преподаватель кафедры учета и аудита
ГВУЗ «Ужгородский национальный университет»
г. Ужгород, Закарпатская область, Украина

ПОСТРОЕНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИЗ ПРОИЗВОДСТВА ОДЕЖДЫ

Основой политики предприятия в сфере качества является обеспечение производства высококачественной продукции (услуг), которая бы удовлетворяла потребности потребителей. Для реализации такой политики, прежде всего, необходимо четко определить цель и приоритетные задания для их выполнения, которые устанавливаются каждым предприятием индивидуально, исходя из специфики и особенностей деятельности. Достижение цели и решение поставленных заданий обеспечивается: процессным и системным подходом в системе управления качеством (СУК); принятием решений на основе фактических данных; созданием коллектива единомышленников, деятельность которых направлена на постоянное улучшение качества продукции, которое изготавливается или услуг, которые предоставляются; ответственностью каждого работника за качество выполняемой им работы и в целом за качество продукции, которое изготавливается, или услуг, которые предоставляются; установление взаимовыгодных отношений с партнерами и поставщиками; усовершенствованием материально-технической и нормативной баз и улучшением условий труда; регулярным проведением внутренних проверок качества.

Основными этапами осуществляемых работ при разработке и внедрении системы управления качеством на предприятиях из производства одежды является:

1) планирование и подготовка к внедрению системы управления качеством:

- определить ответственных работников, задействованных в разработке системы управления качеством;

- повышение квалификации персонала по применению ДСТУ ISO 9001;

2) разработка и внедрение документации системы управления качеством:

- определение перечня процессов на предприятии, которые имеют отношение к системе управления качеством;

- разработка процессов системы управления качеством и оформления принятых решений документально;

- повышение квалификации внутренних аудиторов системы управления качеством и проведения внутренних аудитов, которые предназначены для обеспечения руководства предприятия объективной информацией о степени соответствия системы управления качеством требованиям стандарта ДСТУ ISO 9001, документации системы управления качеством и эффективности ее функционирования. Главной целью внутреннего аудита является повышение результативности и эффективности действующей на предприятии системы управления качеством и разработки и внедрения мероприятий по ее улучшению;

- оформление политики предприятия в сфере качества, которая служит фундаментом для построения системы постоянного процесса совершенствования качества продукции и услуг;

- разработка и утверждение установок из качества в соответствии с пунктами ДСТУ ISO 9001;

- разработка методик и рабочих инструкций на предприятии и ознакомления сотрудников под роспись с их положениями. Методики разрабатываются с целью разъяснения каждого из аспектов деятельности предприятия, которое влияет на качество продукции и услуг, а рабочие инструкции разрабатываются в целях предоставления более детальной информации, разъяснении порядка выполнения процедур;

- проведение предыдущего аудита системы управления качеством;

3) сертификация системы управления качеством:

- выбор органа по сертификации;

- проведение сертификации.

Организационная структура системы качества на предприятии из производства одежды изображена на рисунке 1.

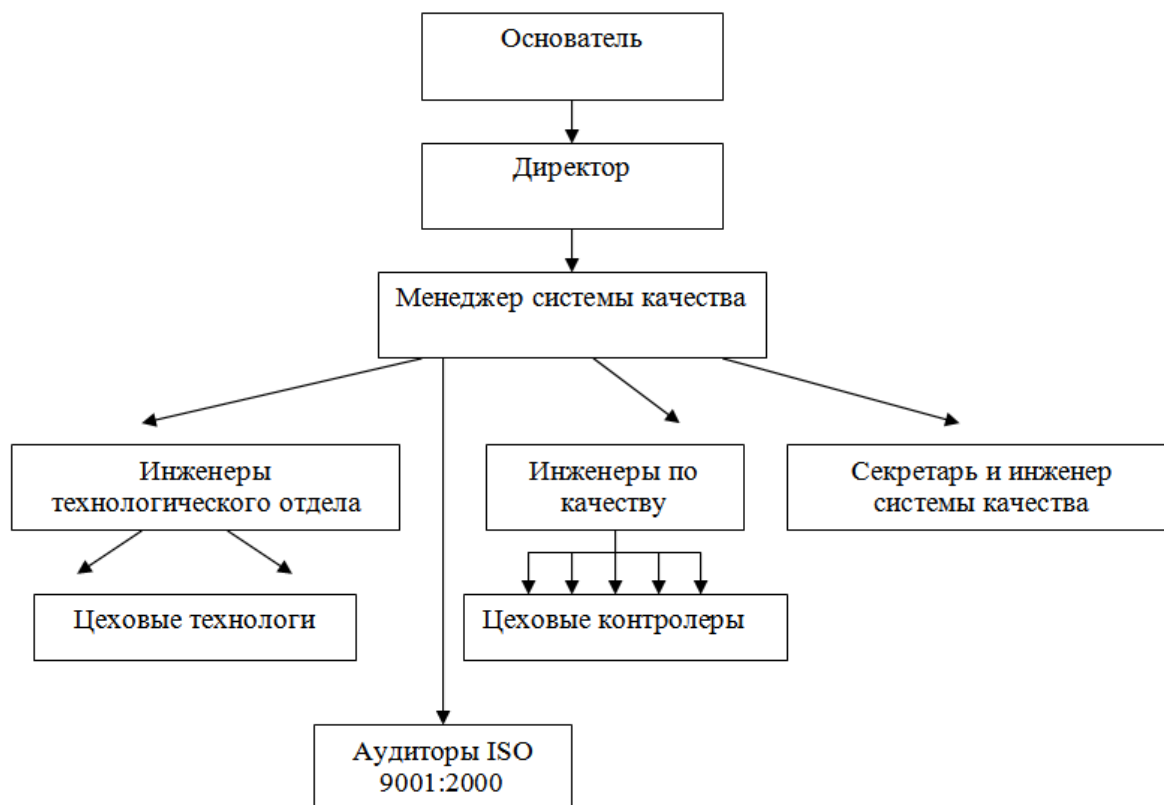


Рис. 1. Организационная структура системы качества на предприятии из производства одежды

Что касается сроков по разработке и внедрению системы управления качеством, то здесь необходимо учитывать следующие факторы, которые могут осуществлять влияние или на увеличение, или на уменьшение нужного времени:

1) размеры предприятия, на котором разрабатывается и внедряется система качества;

2) ресурсы выделены на разработку и внедрение системы качества;

3) сложность и организация процессов, которые действуют на предприятии;

4) степень привлеченности руководства предприятия в процесс внедрения необходимых изменений;

5) степень привлеченности и заинтересованности всего персонала во внедрении системы управления качеством.

Размер расходов на разработку и внедрение системы управления качеством, также зависит от ряда факторов:

1) размеры предприятия;

2) вид продукции (услуг), которая изготавливается на предприятии и ее ассортимент;

3) квалификация и знание персонала в области применения требований ДСТУ ISO 9001;

4) привлечение к работе по разработке и внедрению системы управления качеством консультантов, уровень их квалификации;

5) состояние действующей системы управления качеством на предприятии и другие.

В Постановлении Кабинета Министров Украины от 21 июля в 2006 г. № 1001 «Об утверждении Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 года» отмечено, что: «Основным приоритетом у развития промышленности является повышение конкурентоспособности продукции, усиления инновационной направленности, путем внедрения систем управления качеством»[1].

Однако выдающийся специалист в отрасли качества Дж.Джуран поддает критике стандарты ISO 9000. Он утверждает, что на сегодняшний день не существует информации о результатах исследований, которые бы доказывали, что предприятия, сертифицированные на соответствие стандартам ISO 9000, изготавливают продукцию лучшую чем предприятия, которые такого сертификата не имеют.

В.Лapidус [2], доктор технических наук, редактор журнала «Методы менеджмента качества», доходит до вывода, что международные стандарты ISO 9000 должны быть адаптированы не только к особенностям деятельности определенного предприятия и конкретного вида продукции, как это отмечено в пункте 0.1 Общие положения ДСТУ ISO 9001: 2000 [3], их нужно осмыслить в масштабе конкретного общества (социума), которое имеет свою ментальность.

Он утверждает, что: «...стандарты ISO серии 9000 представляются мощным оружием, но в ловких и честных руках. Однако, нужно объяснять, какие конкретные преимущества они дают и не делать из них лекарства от всех болезней» [2].

Нужно отметить, что предприятию, которое не внедрило СУК и не получило соответствующий сертификат, практически невозможно конкурировать на внешнем рынке. Ведь сертифицированная система управления качеством и сертификат соответствия продукции требованиям качества является одними из основных показателей, которые подтверждают качество продукции. Наличие сертификата способствует также партнерству с иностранными предпринимателями, повышает возможность привлечения инвестиций и выхода на мировой рынок с качественной, конкурентоспособной продукцией.

Об этом свидетельствует опыт Японии, Америки, стран Европы и других, которые достигают высоких показателей качества, в частности, благодаря четко регламентированной деятельности и жесткой сертификации в отрасли качества.

Следовательно, невзирая на ряд препятствий на пути к внедрению СУК, на сегодняшний день, существует необходимость в их преодолении и осуществлении всех нужных мероприятий для эффективного управления качеством на предприятии.

Литература:

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р.: Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21 липня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006п/conv?test=4/UMfPEGznhh0W6.ZiAu80G3HI4TE s80msh8Ie6>

2. Лapidус В.А. Доктор Дж. Джуран критикует стандарты ИСО серии 9000. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klubok.net/reviews231.html>

3. Державний стандарт України “Системи управління якістю: вимоги (ISO 9001: 2000)” [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://www.zntu.edu.ua/base/i2/iff/k3/ukr/welding/guide/iso/iso9001.htm>

Теплицкая Алина Александровна

аспирант

Крымского гуманитарного университета

г. Ялта, АРК, Украина

ВИДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ ЗАДАНИЙ

Планирование как форма государственного воздействия на экономику существует практически во всех странах. Оно органически вписывается в рыночный механизм хозяйствования. Важно определить, что и как должно планировать государство, а что — сами субъекты хозяйствования. Чтобы решить эту проблему, необходимо рассмотреть виды планирования. По содержанию и форме проявления различают несколько видов планирования и планов.

С точки зрения обязательности плановых заданий различают директивное и индикативное планирование.

Директивное планирование представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования.

Директивные планы носят адресный характер, обязательны для всех исполнителей, а должностные лица несут ответственность за невыполнение плановых заданий. Сущность директивного планирования заключается в том, что до хозяйствующих субъектов из единого планового центра доводятся планы работы, утверждаются цены, прикрепляются поставщики и регламентируется сбыт. Выполнение планов жестко контролируется. Объективной основой директивного общегосударственного планирования является функционирование в народном хозяйстве только одного собственника – государства. Важным условием применения директивного планирования является использование методов принуждения и поощрения выполнения планов. В наиболее завершенном виде директивное планирование применялось в бывшем СССР для прямого воздействия центральной власти на все звенья народного хозяйства, для достижения целей, заданных общих направлений развития. План, подготавливаемый Госпланом, был в основном производственно-техническим – макроэкономические показатели складывались из натуральных показателей, которые в свою очередь вытекали из производственного, технологического и др. планов и выступали их следствием. Соответственно из плана производства строился план распределения продукции, служивший основой установления хозяйственных связей. Каждый поставщик привязывался к своему потребителю, зная, сколько должен поставить ему своей продукции и наоборот, потребитель знал, кто ему поставяет сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия. Планы носили адресный характер и отличались чрезмерной детализацией. Вследствие названных особенностей они были труднореализуемыми в масштабах страны и постепенно себя исчерпали. Можно выделить три «порока» последствий такого планирования в государственном масштабе: Малая эффективность государственного сектора в экономике и поощрение так называемых планово-убыточных предприятий не способствовало экономическому росту. Государственная опека порождала иждивенчество и инертность населения. Чрезмерное государственное вмешательство вело к подрыву самого рынка, его естественных (присущих человеческой природе) законов. [1]

В Беларуси в 2012 году, несмотря на большие дискуссии по этому вопросу, сохранится директивное планирование экономики. Перейти на индикативное планирование, увы, так и не удалось. Главную опасность директивного планирования эксперты усматривают в том, что ради выполнения доведенных показателей власти начнут стимулировать внутренний спрос. Такое мы уже видели в 2011 году, который ознаменовался беспрецедентной девальвацией белорусского рубля. Выражается оно в том, что до госорганов вначале доводятся обязательные для выполнения показатели. Далее, чтобы выполнить эти показатели, госорганы, которым подведомственны крупнейшие субъекты хозяйствования, доводят показатели до предприятий.

В отличие от директивного, индикативное планирование предполагает, что показатели не являются обязательными для выполнения.

Индикативное планирование представляет собой наиболее распространенную во всем мире форму государственного планирования макроэкономического развития.

Как инструмент управления индикативное планирование чаще всего применяется на макроуровне. Задания индикативного плана называются индикаторами. Индикаторы – это параметры, характеризующие состояние и направления развития экономики, выработанные органами государственного управления в ходе формирования социально-экономической политики, и устанавливающие меры государственного воздействия на хозяйственные процессы с целью достижения указанных параметров.

В качестве индикаторов используются показатели, характеризующие динамику, структуру и эффективность экономики, состояние финансов, денежного обращения, рынка ценных бумаг, движение цен, занятость и качество жизни населения, внешнеэкономические связи и т.п. Основная задача индикативного плана состоит не только в том, чтобы дать количественную оценку этих показателей, а обеспечить взаимоувязку и сбалансированность всех показателей развития экономики. Поэтому роль индикативного плана заключается в том, чтобы выявить те параметры экономики, которые могут быть скорректированы государством, в случае, если экономическое развитие будет осуществляться не по благоприятному сценарию.

Индикативное планирование применяется также и на микроуровне. Причем при составлении перспективных планов используется индикативное планирование, а в текущем планировании – директивное. Многие зарубежные исследователи отмечают необходимость четко различать обязательства и планы. В отличие от плана (индикатора), обязательство (директива) связано с принятием решения о конкретных действиях.

Индикативное планирование, получившее значительное развитие в ряде промышленно развитых стран (Франция, Великобритания, Германия, Япония) в послевоенный период, доказало свою достаточно высокую эффективность в качестве одного из средств государственного регулирования рыночной экономики.

«Индикативное планирование состоит в определении экономических приоритетов. Индикативный план имеет рекомендательный характер. Он дополняется набором экономических инструментов, призванных стимулировать его реализацию (налоговая, кредитно-денежная политика и пр.). Главные достоинства индикативного планирования — снижение неопределенности при принятии решений, увеличение стабильности национальной экономики». [2]

Мировая практика разработки индикативных планов насчитывает немногим более полувека. Пионером в этом вопросе можно считать Японию, которая отдельные элементы перспективного планирования применяла еще с конца XIX века, а в середине тридцатых годов прошлого века создала органы, отвечавшие за планирование индустриального развития страны. В Европе лидером индикативного планирования можно считать Францию, которая

применила опыт индикативного планирования в середине сороковых годов практически сразу после окончания второй мировой войны. В 1940-1960-е годы индикативное планирование стало применяться и в некоторых других странах с развитой рыночной экономикой (Великобритании, Германии, Австралии). Проведенный в рамках настоящего исследования анализ гносеологических корней индикативного планирования в развитых странах с рыночной экономикой свидетельствует о том, что их надо искать в контексте конкретной экономической и политической ситуации, сложившейся к тому времени в мировой системе.

В настоящее время многие страны с переходной экономикой, такие как Россия, Казахстан, Белоруссия, Кыргызстан и другие, делают первые шаги в использовании механизма индикативного планирования для формирования национальной стратегии экономического развития на среднесрочный и долгосрочный периоды [3].

Индикативное планирование является наиболее распространенным средством регулирования социально-экономического развития в условиях рыночной экономики. Оно представляет собой механизм координации интересов и деятельности государства, предприятий, домохозяйств в условиях рынка.

В отличие от плановых директив, практиковавшихся в условиях административно-командной экономики, индикативные планы в условиях смешанной экономики не могут содержать обязательных для выполнения заданий хозяйствующим субъектам и должны разрабатываться с участием и учетом предложений деловых кругов и специалистов. Другими словами, индикативный план должен рассматриваться как результат широкого общественного обсуждения путей развития национальной экономики и общества в целом. Целью его разработки является формирование общенационального консенсуса в отношении определения приоритетов социально-экономического развития страны. Индикативный план способствует свободному целеполаганию хозяйствующих субъектов и выполняет для них функцию ориентира, указывающего перспективные направления социально-экономического развития.

Анализ показывает, что наиболее развитые страны предпочитают индикативное планирование, которое присуще для стран с рыночной экономикой. Необходимым является создание специальных структур, которые разрабатывают, контролируют, прогнозируют ситуацию и, при необходимости, корректируют разработанные планы.

Литература:

1. М. В. Чиненов, В. С. Семибратов, Бюджетное планирование и прогнозирование, 2008
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь (под редакцией профессора, д. э. н. А. Г. Грязновой), «Финансы и статистика», М., 2002
3. Дудкин В. Американские и западноевропейские подходы к индикативному планированию возможен ли синтез на российской почве?// Российский экономический журнал. 1997. № 10.

СЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Гудзь Юрий Федорович

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов
Национального университета пищевых технологий
г. Киев, Украина*

ИМПОРТ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ КАК УГРОЗА БЫСТРОМУ РОСТУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Возможность быстрого роста экономического потенциала украинских предприятий пищевой промышленности в пограничных областях зависит от факторов внешней среды, в том числе от объема импорта продуктов питания. Следует отметить, что в последние годы проблеме влияния импорта пищевых продуктов на развитие предприятий пищевой промышленности в Украине ученые не уделяли должного внимания. Влияние импорта продуктов питания на рост экономического потенциала предприятий пищевой промышленности практически не исследовано. Среди украинских ученых, которые занимались этой проблемой, следует отметить: Т.А. Говорушко, С.М. Квашню, Т.О. Осташко.

16 мая 2008 г. Украина стала полноправным членом Мировой организации торговли. С тех пор члены этой организации требуют от Украины соблюдения основных положений соглашений ВТО и выполнение договоренностей, достигнутых Рабочей группой по вступлению Украины в ВТО [2, 163] [5, 45]. Наиболее ощутимыми являются последствия торговой либерализации для предприятий пищевой промышленности, которые размещены в областях пограничных с Европейским Союзом. Снижение уровня тарифной защиты после вступления Украины в ВТО повлияло на объем импорта продукции животного происхождения и, непосредственно, на состояние мясомолочной отрасли [1, 88]. В последние годы для предприятий пищевой промышленности Украины характерными стали: спад производства, значительное сужение ассортимента продукции, тяжелое финансово-экономическое состояние, высокий коэффициент износа основных фондов.

Проблема импортозамещения актуальна во всех отраслях промышленности Украины в связи с высоким уровнем дефицита внешнеторгового баланса и вероятным замедлением динамики экспорта в условиях мировой экономической депрессии. Дефицит внешнеторгового баланса Украины возник в 2006 г. в размере 2,89 млрд. дол., и в 2011 г. достиг 6,75 млрд. дол. Дефицит внешней торговли промышленными товарами возник еще раньше и отличается динамичностью роста. Отрицательное сальдо во внешней торговле промышленными товарами составляло в 2005 г. 1,91 млрд. дол., а в 2011г. достигло 14,2 млрд. дол.

Рекордного уровня дефицит внешнеторгового баланса Украины достиг в 2008 г., когда общее отрицательное сальдо составило 13,29 млрд. дол. В 2000 г. в условиях экономического кризиса состоялось снижение отрицательного сальдо торговли промышленными товарами, что объясняется более быстрым уменьшением импорта (на 46,9%), чем экспорта (на 40,7%). Между тем, возобновление экономического роста сопровождалось возобновлением ускоренного прироста импорта и наращиванием дефицита.

Часть промышленной продукции отечественного производства в структуре внутреннего потребления в период после кризиса сократилась с 61 % в 2010 г. до 51% в 2011 г. [4]. В частности, процент отечественной продукции пищевой промышленности в 2010 г. составил 89,6 %, тогда как в 2011 г. – 85,6%. Продукция пищевой промышленности испытывает все большее давление со стороны аналогичных импортных товаров. Импорт готовых пищевых продуктов в 2011 г. вырос на 20,8% по сравнению с прошлым годом. В последние годы сложилось отрицательное сальдо в торговле со странами СНГ, Европы, Америки, Австралии и Океании.

Самые большие потоки импорта Украина получает из стран СНГ, Европы, Азии. Хотя, процент в структуре импорта товаров СНГ с 2005 г. по 2011 г. изменился незначительным образом – с 47% до 45%. Основными партнерами остались Российская Федерация (в 2011 г. - 35,3% в структуре украинского импорта), Беларусь (5,1%), Казахстан (2%). За период с 2005 г. по 2011 г. часть белорусских товаров в украинском импорте увеличилась с 2,6% до 5,1%, товаров из Казахстана – с 0,5% до 2%.

Весомыми факторами значительного сокращения производства пищевых продуктов стали сужение их внутреннего рынка в результате низкой покупательной способности населения, а также уменьшение экспорта продовольствия, из-за потери внешних рынков. Уменьшение поставок сырья на предприятия, относительно высокая себестоимость отечественных продуктов питания, низкая конкурентоспособность, технологическая отсталость, неразвитость рыночной инфраструктуры, отсутствие поддержки отечественного производителя и недостаточное сдерживание импорта пищевых продуктов – проблемы предприятий пищевой промышленности Украины, что привели к значительному увеличению импортированных товаров. Поэтому, в формировании внутреннего рынка продовольствия определенная роль принадлежит импортированной продукции, особенно это характерно для пограничных с Европейским Союзом областей. Таким образом, создается еще одна проблема – соотношение отечественных и импортных продуктов питания, реализуемых на внутреннем рынке Украины.

Предприятия пищевой промышленности Волынской области, которая входит в Еврорегион «Буг», за последние три года, согласно ежегодным данным финансовой отчетности, были в большинстве убыточными (52% от общего количества). В целом, финансовое положение этих предприятий характеризуется низким уровнем рентабельности и деловой активности. Поэтому, условия для конкуренции украинских продовольственных товаров с импортными на внутреннем рынке страны являются неблагоприятными. Как правило, себестоимость украинской продукции является выше себестоимости импортной. Это предопределено главным образом тем, что украинские

предприятия пищевой промышленности, в сравнении с предприятиями Европейского Союза, имеют низкий уровень технической оснащенности и высокие удельные расходы сырья, материалов и других ресурсов. Кроме того, в Украине отсутствует рыночная инфраструктура, неразвитым является маркетинг и реклама отечественных товаров, а государственные заказчики не имеют необходимых финансовых ресурсов для своевременной оплаты продукции и осуществления авансовых платежей. Вследствие этого, затраты на импортные поставки продовольственных товаров в Украине ниже, чем затраты на закупку и переработку отечественного сырья.

Согласно статистическим данным [3, 20], импорт мясных продуктов в пограничной области составлял в 2011 г. почти 11 млн. долларов. Прослеживается также увеличение импорта рыбных продуктов, овощей и фруктов. Значительно вырос объем импорта овощей и фруктов за последние два года. Если в 2007 г. было импортировано 2 тыс. тонн, то в 2011 г. – в 8 раз больше. Хотя, следует заметить, что Волынская область имеет благоприятные климатические условия для выращивания этой продукции, а также производства мясопродуктов. Так, в 2007 г. импорт мясопродуктов составлял 12,3% от общего объема импорта, а в 2011 г. уже – 33,9%. Отсюда следует вывод, что импорт мясопродуктов вырос почти в три раза. Аналогично можно привести пример с импортом сливочного масла. Если в 2007 г. этот продукт вообще не завозился на территорию Украины, в 2008 г. его импорт составлял всего 0,1% от общего импорта продуктов питания, то в 2011 г. - уже 10,3%, то есть за последние годы увеличился в 103 раза.

Если в 2009 г. было завезено продуктов на сумму 25105 тыс. долларов, то в 2011 г. - 31808,2 тыс. долларов, то есть их импорт увеличился на 26,7%.

Конкурентное давление со стороны предприятий ЕС особенно чувствуют предприятия-производители мяса и мясопродуктов, овощей и фруктов и рыбная отрасль.

Исследуя производство продовольственных товаров в Волынской области, можно сделать вывод, что за последний год значительно сократилось производство говядины, телятины, колбасных изделий, соков, муки. В целом, продовольственный рынок Волыни насыщен импортными товарами (около 21 дол. на душу населения в месяц). С другой стороны, анализ показывает, что область может полностью себя обеспечить необходимыми продуктами питания, для производства которых у нее есть достаточный экономический потенциал.

Государственная политика поддержки предприятий пищевой промышленности позволит ощутимо сократить импорт продовольствия в Украину и создаст условия для увеличения выпуска тех продуктов, которые она может в достаточных объемах производить собственными силами: сливочного масла, рыбопродуктов, кондитерских и макаронных изделий, молокопродуктов, мясопродуктов, овощей и фруктов. Для прекращения демпинговых импортных поставок пищевых продуктов нужно усовершенствовать режим применения импортной пошлины, а также информировать потребителей о качестве импортных продовольственных товаров.

Литература:

1. Остапко Т.О., Волощенко Л.Ю., Ленинова Г.В. Внутренний агропродовольственный рынок Украины в условиях ВТО; НАН Украины; Ин-т экон. и прогнозир. – К., 2010. – 208с.
2. Система мировой торговли ГАТТ/СОТ в документах. – К.:УАЗТ, 2000 – 598 с.
3. Статистический сборник Главного управления статистики в Волынской области. в 2011 г.
4. Статистический сборник «Внешняя торговля Украины» за 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Report of the Working Party on the Accession of Ukraine to the World Trade Organization. – WT/ACC/UKR/152. – 25 January 2008.(Электронный ресурс). – Доступный з: <http://docsonline.wto.org>.

Данкевич Виталий Евгеньевич

К. Э. Н.,

Житомирский национальный агроэкологический университет

Данкевич Е. М.

К. С.-Х. Н.,

Институт сельского хозяйства Полесья НААН Украины

г. Житомир, Украина

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Постановка проблемы. Трансформационные процессы в экономике, связанные с адаптацией к рыночным условиям хозяйствования и изменением форм собственности стали одной из причин спада производства в аграрном секторе экономики. В условиях глобализации аграрных рынков и растущего спроса на продукты питания в мире и в сельском хозяйстве Украины в частности, начались процессы концентрации капитала и формирования на этой основе интегрированных структур [3]. Несмотря на положительные тенденции развития интегрированных структур, результаты исследования показывают, что ряд компаний не соблюдают научно обоснованных норм ведения хозяйственной деятельности, вводят монокультуру, что отрицательно сказывается на состоянии почв и их плодородии.

Важной задачей сейчас является сбалансирование структуры землепользования для максимизации эффективности хозяйственной деятельности без вреда окружающей среде. Учитывая сложность проведения исследований по оптимизации землепользования в условиях производства, актуальным является использование результатов экономико-математического моделирования.

Результаты исследования. Интеграция означает организационное объединение технологически связанных между собой разнородных видов

деятельности с присущими им функциями с целью производства конечного продукта и доведения его до потребителя, а также достижения на этой основе высших экономических результатов [1]. Агропромышленная интеграция представляет собой развитие производственных и экономических связей между отраслями и предприятиями агропромышленного комплекса, которые связаны между собой, технологически и объективно ориентированные на сочетание материальных интересов в процессе производства и реализации конечной продукции из сельскохозяйственного сырья. Усиление таких связей является закономерным явлением [2]. В процессе углубления общественного разделения труда сельскохозяйственное производство самостоятельно уже не может обеспечивать условия собственного воспроизводства.

Земельные отношения являются мощным фактором развития всех товаропроизводителей продуктов питания. Проведение рыночных преобразований в аграрной экономике направлены на реформирование земельных отношений. В этих условиях чрезвычайно актуальной проблемой есть научно обоснованное использование земельных ресурсов.

Оптимизация землепользования особенно актуальна в настоящее время, когда конъюнктура рынка требует выращивания тех культур, которые дают ощутимую прибыль (зерновые, рапс, соя, подсолнух). Однако, при несоблюдении агротехнических требований, они не обеспечивают воспроизводства плодородия почвы, а в отдельных случаях его снижают. Культуры, повышающие плодородие (многолетние и однолетние бобовые травы и их смеси) выведены из севооборота, из-за уменьшения поголовья скота [4]. Поэтому при составлении структуры посевных площадей необходимо смотреть в будущее, учитывая не быструю, временную прибыль, а работать на долгосрочную перспективу, внедрять научно обоснованное ведение хозяйственной деятельности.

В сельском хозяйстве при высокотоварном производстве, как правило, приходится иметь дело со сложными системами, учитывать органические связи между отраслями (рис. 1). Так, растениеводство и животноводство являются взаимоснабжающими сферами. Первая из них является источником кормопроизводства для животноводческой отрасли, а другая – поставщиком важных для земледелия органических удобрений.

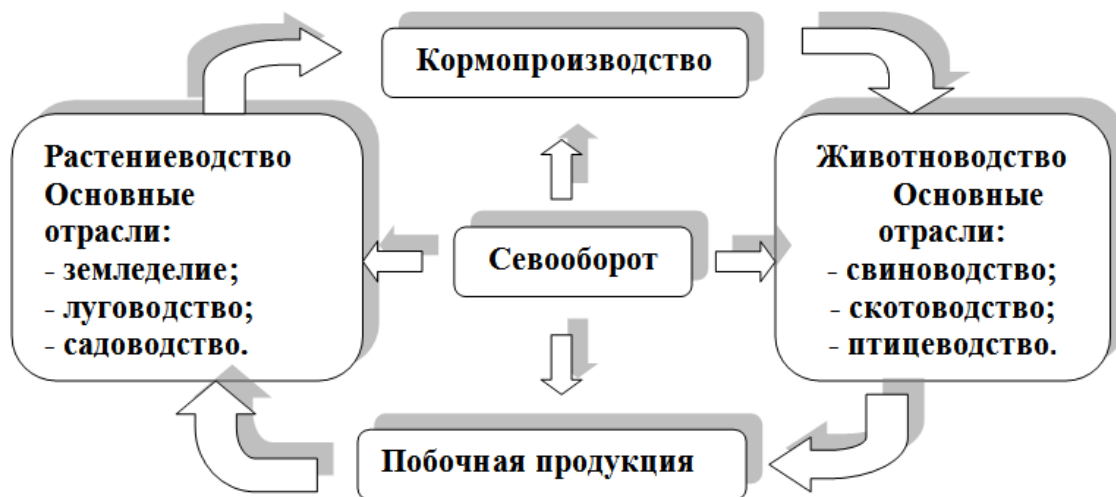


Рис. 1. Схема взаимосвязи отраслей при высокотоварном производстве в сельском хозяйстве

Источник: собственные исследования

Как показывают результаты исследований сельскохозяйственных предприятий Житомирской области, важным условием для оптимизации землепользования является экономический расчет соотношения между растениеводством и животноводством. Доказано, что необходима сбалансированная взаимосвязь внутри предприятия между его ресурсами и запланированными объемами производства продукции, растениеводством и животноводством, основными и вспомогательными отраслями. Для решения этих задач нами разработана экономико-математическая модель землепользования, учитывающая три блока: экономический, экологический и социальный (рис. 2).

Важным при оптимизации землепользования сельскохозяйственных предприятий является выбор критериев оптимальности [1]. С целью достижения системного эффекта от поставленных задач по оптимизации землепользования сельскохозяйственных предприятий нами предложены следующие критерии: *экономический* – максимизация уровня рентабельности, *экологический* – минимизация выноса гумуса из почв; *социальный* – максимизация премий за производительность при производстве продукции. Общая постановка оптимизационной задачи сводится к максимизации уровня рентабельности при наличии системы ограничений.

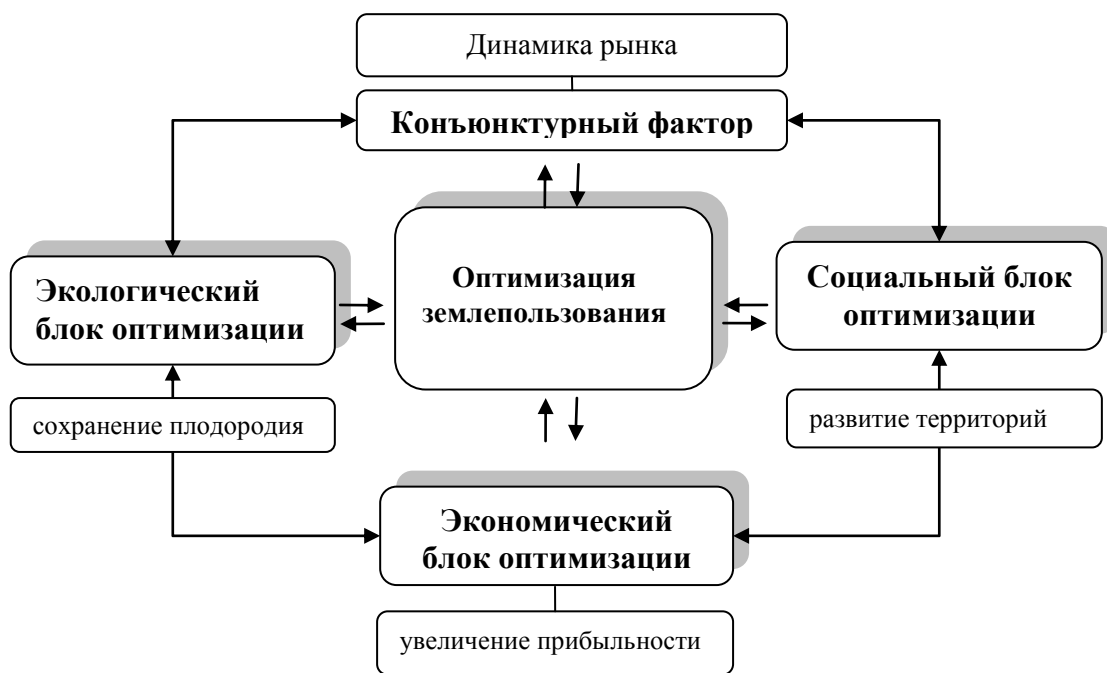


Рис. 2. Схема оптимизации землепользования для сельскохозяйственных предприятий

Источник: собственные исследования.

Максимум уровня рентабельности является важнейшим качественным критерием эффективности осуществления оптимизации землепользования на предприятии. Только при обеспечении определенного значения данного показателя можно осуществлять оптимизацию по экологическим и социальным критериям. При оптимизации по экологическим критериям предусмотрено соблюдение научно обоснованных норм ведения хозяйства в отдельных природно-климатических зонах. Предусматривается сохранение

плодородия почв на уровне не ниже предыдущего. Основной составляющей социального критерия является заработная плата. Предложено максимизировать уровень доплат за производительность при производстве продукции.

Выводы из данного исследования. Особенностью предложенной нами модели землепользования для сельскохозяйственных предприятий в условиях межотраслевой интеграции является учет случайных факторов, ведь не все составляющие параметры экономико-математической модели являются детерминированными, заранее известными величинами. Нами предусмотрено, что сельскохозяйственное производство в значительной степени подчинено влиянию случайных, нерегулируемых факторов, таких, как: погодные условия, динамика цен и конъюнктура рынка.

Следует отметить, что в сельском хозяйстве, как правило, приходится иметь дело со сложными системами, что обуславливает необходимость учитывать связь между отраслями, которые обычно являются взаимоснабженческими. Важным при моделировании является и учет наличия необходимой техники, условий для хранения, перерабатывающих мощностей. Только при комплексном подходе можно получить адекватные результаты, всесторонне характеризующие исследуемую систему.

Литература:

1. Витлинський В. В. Аналіз, моделювання і управління економічним ризиком / В. В. Витлинський, П. І. Верченко. – М.: Финансы, 2000. – 292 с.
2. Лукинов И. И. Избранные труды: в 2-х кн. / И. И. Лукинов. – Кн.1. – М.: ННЦ ИАЭ, 2007. – 816 с.
3. Макаренко П. М. Модели аграрной экономики / П. М. Макаренко – М.: ННЦ ИАЭ УААН, 2005. – 680 с.
4. Монахов А. В. Математические методы анализа экономики / А. В. Монахов. – Санкт-Петербург: “Питер”, 2002. – 176с.
5. Научные основы агропромышленного производства в зоне Полесья и западного региона Украины / сост.: В. М. Зубец (председатель) и др.. – К.: Аграрная наука, 2010. – 944 с.
6. Цюпко С. В. Экономико-математические модели прогнозирования развития сельского хозяйства Украины: Авт. дис. канд. экон. наук: 08.03.02 / Цюпко Сергей Викторович. - Национальный аграрный ун-т. – К., 2001.

Кушнир Нина Борисовна
к. э. н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия
Шостак Елена Олеговна
аспирант кафедры экономики предприятия
Национального университета водного хозяйства и природопользования
г. Ровно, Украина

К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ

На сегодняшний день достигнуты определенные положительные сдвиги в функционировании водохозяйственного комплекса Украины, в частности обеспечена сбалансированность процессов использования и воспроизведения водных ресурсов, уменьшено влияние негативных последствий вредного воздействия вод и созданы условия для жизнедеятельности населения в опасных из-за наводнений регионах, удовлетворена потребность населения и отраслей национального хозяйства Украины в водных ресурсах [3].

Однако из-за недостаточного объема финансирования мероприятий по экологическому оздоровлению водных объектов, предупреждению и ликвидации последствий вредного воздействия вод, обеспечение развития водного и жилищно-коммунального хозяйства не улучшено состояние водных ресурсов, не повышено качество питьевой воды, не обеспечено экономической эффективности и экологической безопасности функционирования водохозяйственного комплекса Украины [1].

Остаются нерешенными вопросы снижения уровня водоемкости отраслей национального хозяйства Украины, потерь воды при ее транспортировке, уровня техногенной нагрузки на водные экосистемы, уменьшение объема сброса в водные объекты загрязненных промышленных и коммунальных стоков.

Основные причины неразрешенности эколого-экономических проблем наведены на рисунке 1.

Комплексное решение проблем возможно путем разработки, принятия и осуществления целевой программы развития водного хозяйства, которая должна быть реализована каждым регионом Украины, а также может быть адаптирована к особенностям водохозяйственного комплекса отдельных стран.

Выполнение такой программы предлагается к поэтапному осуществлению.

На первом этапе (4-5 лет) предусматривается [2]:

1) определить границы прибрежных защитных полос согласно проектам землеустройства, прежде всего на водных объектах, являющихся источниками питьевого водоснабжения;

2) осуществить первоочередные мероприятия по: восстановлению и поддержанию благоприятного гидрологического режима и экологического состояния малых рек; строительству и реконструкции групповых водопроводов, предотвращению возникновения аварийных ситуаций на них; ликвидацию последствий вредного воздействия вод, защиты населенных пунктов, производственных объектов и сельскохозяйственных угодий;

- 3) обеспечить централизованным питьевым водоснабжением сельские населенные пункты, которые пользуются привозной водой, и осуществить поиск источников подземных вод для питьевого водоснабжения;
- 4) восстановить функционирование мелиоративных систем, осуществить реконструкцию и модернизацию их инженерной инфраструктуры, улучшить экологическое состояние орошаемых земель;
- 5) усовершенствовать: прямой водочет и технологии распределения воды на водохозяйственных системах; мониторинг поверхностных вод и мелиорированных земель, в том числе путем развития автоматизированных наблюдательных сетей;

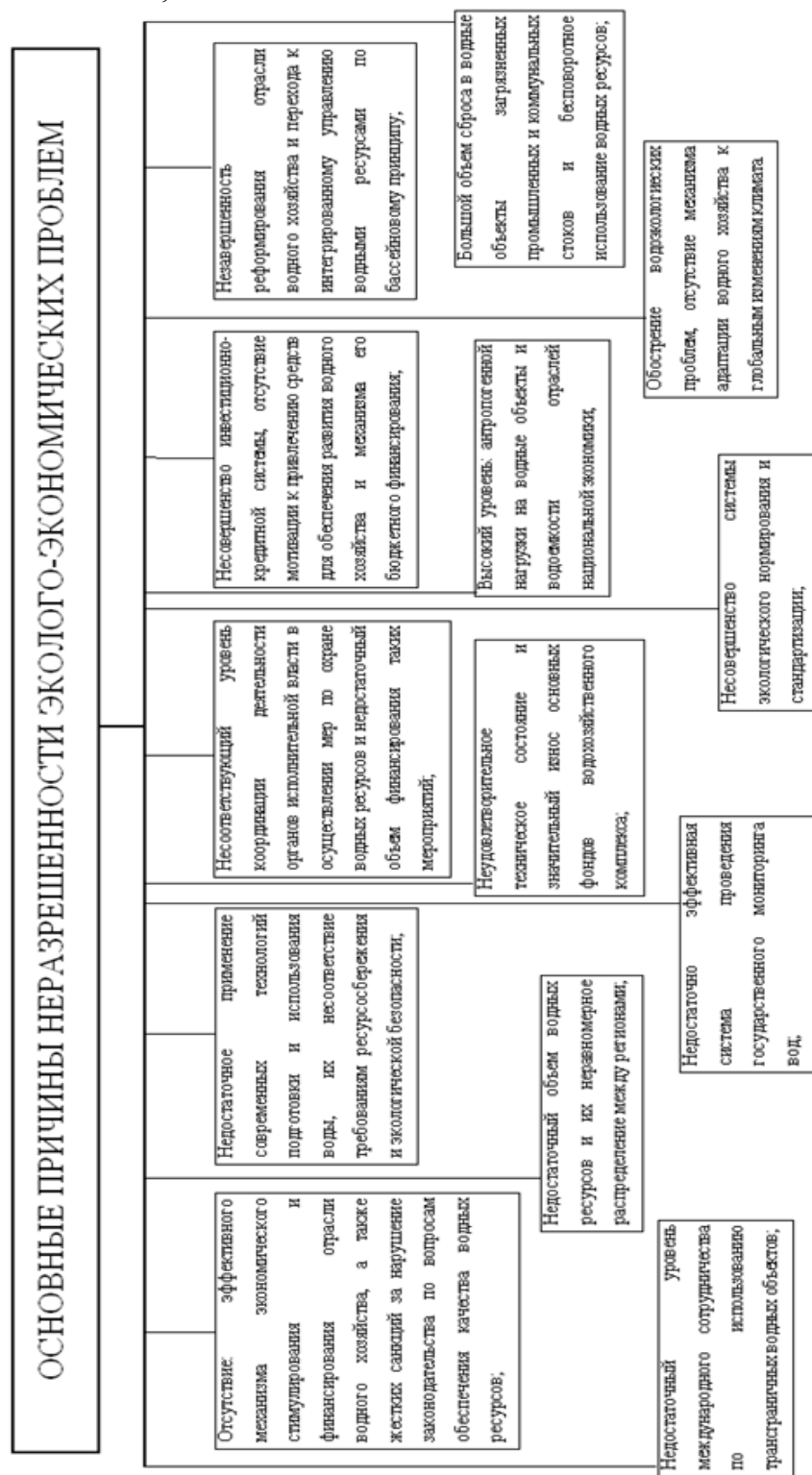


Рис.1. Основные причины нерешенности эколого-экономических проблем

б) разработать: региональные программы развития водного хозяйства; программы реконструкции и модернизации магистральных каналов; региональные схемы комплексной защиты территорий от наводнений и вредного воздействия вод.

На втором этапе (4-5 лет) предусматривается [2]:

1) внедрить систему интегрированного управления водными ресурсами по бассейновому принципу путем разработки и выполнения планов управления бассейнами рек, применения экономической модели целевого финансирования мероприятий в бассейнах рек, а также повышение роли существующих и создание новых бассейновых управлений водных ресурсов;

2) реализовать водо- и энергосберегающие технологии, обеспечивающие повышение функционирования водохозяйственно-мелиоративного комплекса;

3) усовершенствовать стандарты и нормативы относительно использования водных ресурсов и лимитов забора воды и сброса загрязняющих веществ в водные объекты;

4) построить аккумулирующие емкости в горных и равнинных частях рек и водохранилища для защиты от наводнений;

5) разработать и внедрить: аналитические методы проведения оценки и определения риска негативного влияния определенных видов хозяйственной деятельности на водные ресурсы;

6) создать автоматизированную информационно-измерительную систему наблюдений и прогнозирования вредного воздействия вод;

7) усовершенствовать систему государственного управления водными ресурсами.

Итак, реализация целевой программы развития водохозяйственного комплекса будет достигнута путем оптимизации государственной политики в сфере водного хозяйства, рационального использования ресурсов как государства в целом так и отдельных регионов с целью обеспечения инновационно-инвестиционного развития водного хозяйства, что позволит повысить эффективность управления водными ресурсами.

Литература:

1. Закон України «Про Загальнодержавну програму розвитку водного господарства» № 2988-14 від 10.06.2012.

2. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року» № 4836-17 від 24.05.2012.

3. Постанова Верховної ради України «Про Національну програму екологічного оздоровлення басейну Дніпра та поліпшення якості питної води» №123/97-вр від 27.02.1997.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В условиях современной рыночной экономики к важным факторам эффективного производства относится получение прибыли.

В результате исследований нами было решено отдельно рассмотреть, как изменяется безубыточность производства в сельскохозяйственных предприятиях Харьковской области в 2010 и 2011гг. Эти два года были выбраны потому, что 2010г. был очень неудачным для производителей зерновых и зернобобовых культур в нашем регионе, а 2011г. - наоборот оказался одним из наилучших лет за период независимости страны.

Валовые сборы зерновых и зернобобовых культур в этот период соответственно равнялись 1266,5 тыс.т и 3473,3 тыс.т. То есть разница сложилась 2,7 разы. Безусловно, такое изменение объемов производства побуждает к более детальному исследованию влияния ее изменения на уровень безубыточности производства.

Было решено осуществить оценку как в целом по группе зерновых и зернобобовых культур, так и отдельно по пшенице озимой, ячменя ярого и кукурузы на зерно. На рисунках 1 и 2 приведены графики, которые позволяют визуально отобразить уровень безубыточности производства по зерновым и зернобобовым 2010-2011гг. в сельскохозяйственных предприятий Харьковской области.

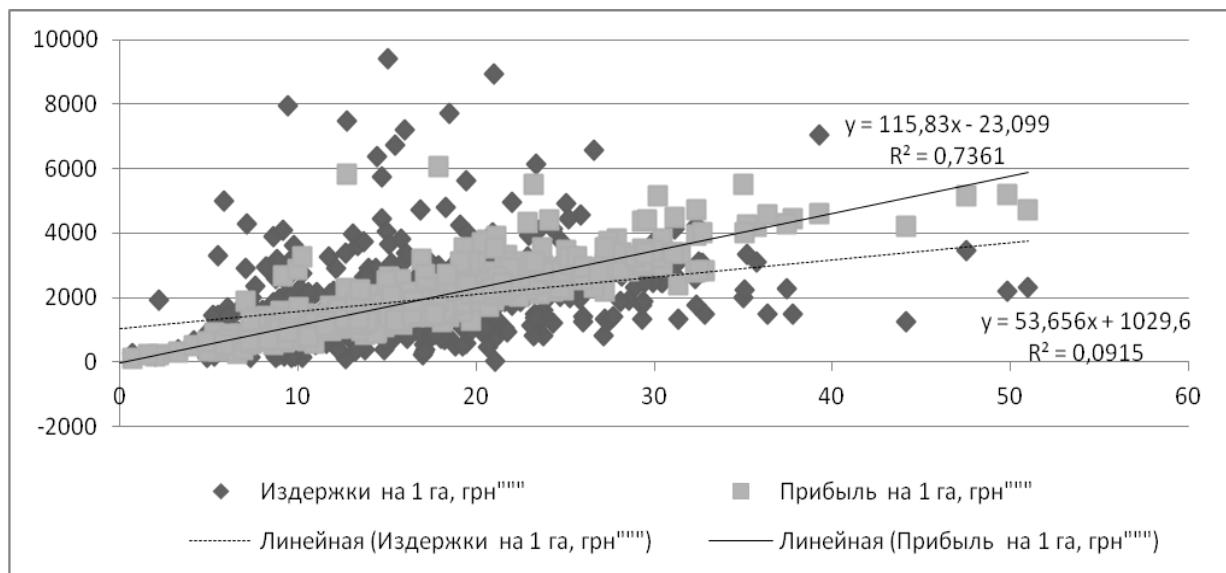


Рис.1 График безубыточного производства зерновых и зернобобовых культур в сельскохозяйственных предприятиях Харьковской области (2010г.)

Даже визуальная оценка полученных результатов позволяет утверждать, что уровень безубыточности в 2011г. находится на значительно низшем уровне чем в 2010г.

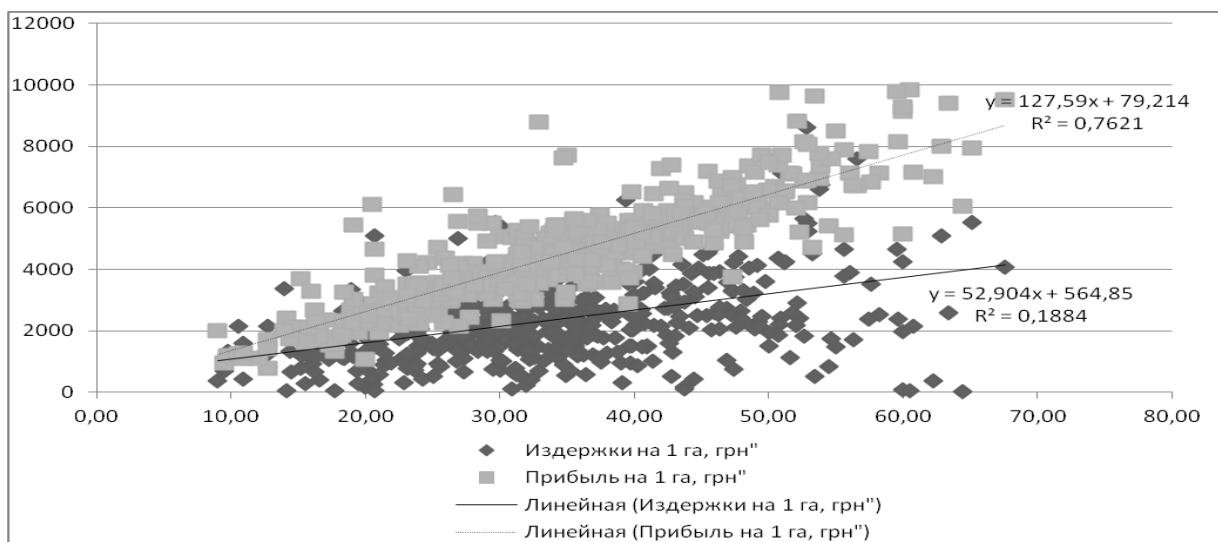


Рис.2 График безубыточного производства зерновых и зернобобовых культур у сельскохозяйственных предприятиях Харьковской области (2011г.)

Для точной констатации этого значения было решено найти его через решения уравнений, которые характеризуют зависимости между урожайностью и расходами на 1 гектар и доходами на 1 га в частности, это решение по данным 2010г. имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}
 y &= 115,83x - 23,099 \\
 y &= 53,656x + 1029,6 \\
 115,83x - 23,099 &= 53,656x + 1029,6 \\
 115,83x - 53,65x &= 1029,6 + 23,099 \\
 62,18x &= 1052,699 \\
 x &= 16,9
 \end{aligned}$$

За данными 2011г. получили следующее решение:

$$\begin{aligned}
 y &= 127,59x + 79,214 \\
 y &= 52,904x + 564,85 \\
 127,59x + 79,214 &= 52,904x + 564,85 \\
 127,59x - 52,904x &= 567,85 - 79,214 \\
 74,686x &= 488,636 \\
 x &= 6,5
 \end{aligned}$$

Таким образом мы получаем, то что уровень безубыточности производства в 2011г. равнялся 6,5 ц/га, в 2010г. - 16,2 ц/га. Это достаточно значительные расхождения с учетом того факта, что средняя урожайность зерновых в 2010г. равнялась 18,7 ц /га, а в 2011г - 37, ц/га. Следовательно, фактически в 2011г. почти все производители получили позитивный финансовый результат от производства зерновых и зернобобовых культур о чем свидетельствует и средний уровень рентабельности 23,2%%. В то же время в 2010г. в Харьковской области производство зерновых и зернобобовых культур было убыточным.

Одним из факторов таких результатов стала очень низкая цена на зерновые в 2010г., в среднем она равняется 118,7 грн/ц, тогда как в 2011г. при значительно больше валовых сборах цена равнялась 134,6 грн/ц.

Подобная ситуация свидетельствует о том, что в государстве фактически отсутствует механизм регулирования и поддержки цен в зависимости от ситуации на рынке. Одним из факторов очень низких цен 2010г. был запрет

на экспорт зерна из Украины. Она фактически искусственно удерживала цены в условиях низких урожаев и все проблемы связаны с данным фактором были переведены государством «на плечи» сельскохозяйственных производителей. Безусловно в этих условиях должен существовать действенный механизм их поддержки, который к сожалению в 2010г. фактически не сработал.

На дальнейшем этапе нами был исследован уровень безубыточности производства отдельных зерновых культур. В табл.1 приведенные результаты решения полученных уравнений зависимости по каждой культуре.

Таблица 1

Показатели	Пшеница озимая	Ячмень ярый	Кукуруза на зерно
2010г.			
Зависимость урожайности от прибыли	$y = 113,68x - 103,88$	$y = 97,74x + 37,24$	$y = 116,40x + 70,49$
Зависимость урожайности от издержек	$y = 51,28x + 1252,30$	$y = 57,53x + 782,15$	$y = 37,43x + 1435,0$
Полученный Результат	$x = 18,5$	$x = 18,6$	$x = 17,3$
2011г.			
Зависимость урожайности от прибыли	$y = 129,82x - 75,07$	$y = 137,23x - 75,07$	$y = 114,68x + 30,08$
Зависимость урожайности от издержек	$y = 54,05x + 603,44$	$y = 48,70x + 661,04$	$y = 50,89x + 549,46$
Полученный Результат	$x = 6,4$	$x = 6,6$	$x = 9,0$

Мы видим, что фактически тенденция которая отмечена нами по зерновым и зернобобовых почти полностью повторяется и по избранным культурам. Наивысший уровень безубыточности в 2011г был по кукурузе на зерно (9,0 ц/а), а наименьший по пшенице озимой (6,4 ц/а). В 2010г наивысший уровень безубыточности по ячменю ярому (18,6 ц/а), а наименьший по кукурузе на зерно(17,3 ц/а).

Таким образом мы имеем ситуацию, когда 2011г. действительно выдался одним из наилучших для производителей не только с точки зрения полученных результатов относительно валовых сборов и урожайности, но и с точки зрения финансовых результатов и уровня безубыточности производства.

В то же время выявленная зависимость свидетельствует о достаточно высоком уровне риска при производстве зерновых и зернобобовых культур, которое носит фактор неопределенности в деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В этих условиях, одним из заданий является государственное регулирование рынков зерновых культур, которое должно носить стратегический характер, в более практическом плане сельскохозяйственные производители должны осуществить прогнозирование урожайности и уровня безубыточности исходя из полученной информации о ценах реализации, уровне расходов и планируемой урожайности.

Литература:

1. Саблук П.Т. Зерновой рынок Украины: проблемы та перспективы// Экономика Украины. – 1997. №5.-145с.

2. Шпаара Д. Зерновые культуры (Выращивание, уборка, доработка и использование) / Под общей редакцией Д. Шпаара // Учебно-практическое руководство. – М.: ИД ООО «DLV АГРОДЕЛО», 3-е изд. перераб. и доп., 2008. – С. 473–492.

3. Никишина О.В. «Влияние ценовых факторов на развитие зернового рынка в Украине» / О.В. Никишина // Труды Одесского политехнического университета.-2006.-№2(22). –с.1-6.

Заметки:

Заметки:

«МОСКОВСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ»

научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

*сборник материалов международной
научно-практической конференции
по актуальным проблемам экономических наук*

На русском языке

Издано в авторской редакции

Адрес для переписки: 124527 г. Москва, а/я 11
телефон +7 910 454 66 83
E-mail: npconf@e-union.msk.ru
www.e-union.msk.ru

Подписано в печать 22.12.2012. Формат 60x84/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Печать на дупликаторе.
Условно-печат. л. 13,69. Тираж 80. Заказ № 1212.
Цена договорная. Отпечатано с готового оригинал-макета.

Отпечатано в полиграфическом центре
Научного объединения «Московское экономическое объединение»
Тел. +7 910 454 66 83