

**UNIwersYTET WARSZAWSKI**  
wydział prawa  
**DIAMOND TRADING TOUR**  
**WYŻSZA SZKOŁA EKONOMICZNA**  
w Białymstoku  
**ZWIĄZEK POLAKÓW DONA**

**ZBIÓR  
RAPORTÓW NAUKOWYCH**

Konferencja na temat  
100. rocznica ewakuacji  
Uniwersytetu Warszawskiego  
w Rostów nad Donem

**Nauka wczoraj, dziś, jutro.**

**WARSZAWA**

30.05.2015 - 31.05.2015

Część 2/2

**УНИВЕРСИТЕТ ВАРШАВСКИЙ**  
факультет права  
**DIAMOND TRADING TOUR**  
**ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА**  
в Белостоке  
**СОЮЗ ПОЛЯКОВ ДОНА**

**СБОРНИК  
НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ**

конференции, посвященной  
100-летию переезда  
Университета Варшавского  
в Ростов-на-Дону

**Наука вчера, сегодня, завтра.**

**ВАРШАВА**

30.05.2015 - 31.05.2015

Часть 2/2

---

U.D.C. 330+339.138+658+657+336.71+339+082

B.B.C. 94

Z 40

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Druk i oprawa: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: 00-728 Warszawa, ul. S. Kierbedzia, 4 lok.103

e-mail: info@conferenc.pl

Cena (zl.): bezpłatnie

### **Zbiór raportów naukowych.**

Z 40 Zbiór raportów naukowych Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji poświęcony 100. rocznicy ewakuacji Uniwersytetu Warszawskiego w Rostów nad Donem. „Nauka wczoraj, dziś, jutro...» (30.05.2015 - 31.05.2015 ) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2015. - 56 str.

ISBN: 978-83-65207-21-0 (t.2/1)

**U.D.C. 330+339.138+658+657+336.71+339+082**

**B.B.C. 94**

### **Komitet Organizacyjny Konferencji:**

1. В. Окулич-Казарин – (председатель), доктор наук, «Союз поляков Дона»;
2. K. Rączka prof. dr hab. Dziekan Wydziału Prawa i Administracji UW;
3. M. Grzybowski, dr, Prodziekan ds. finansowch Prawa i Administracji UW;
4. J. Turłukowski, Dr, UW;
5. A. Prokopiuk, Rektor, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku.

### **Kolegium redakcyjne konferencji:**

1. A. Murza, (przewodniczący), «Diamond trading tour»;
2. T. Giaro, prof. dr hab, Prodziekan ds. współpracy z zagranicą i kadry naukowej, UW;
3. Ł. Pisarczyk, Prof. dr hab. UW;
4. A. Bosiacki, Prof. dr hab. UW;
5. A. Bielecki, Dr, UW;
6. B. Powichrowska, dr, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku;
7. Д. Стаханов, доктор наук, зав.кафедрой, Таганрогский институт им. А.П. Чехова (филиал) «РГЭУ (РИНХ)»;
8. E. Чекунова, доктор наук, профессор, ЮРИ РАНХиГС.

**Grupa robocza:** «Союз поляков Дона»: Т. Мартинкова (руководитель), Н. Мишина, М. Ордынская.

*Wszelkie prawa zastrzeżone. Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora jest zakazane. Wszelkie prawa do materiałów konferencji należą do ich autorów. Pisownia oryginalna jest zachowana. Wszelkie prawa do materiałów w formie elektronicznej opublikowanych w zbiorach należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour». Obowiązującym jest odniesienie do zbioru.*

ISBN: 978-83-65207-21-0 (t.2/2)

"Diamond trading tour" ©

Warszawa 2015

## SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

## СЕКЦЈА 25. ЕКОНОМІКА. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

1. Шматковська Т.О., Вітковська Д. О. ....	5
ДО ПРОБЛЕМАТИКИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ОПЕРАЦІЙ З ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
2. Петриченко М.В.....	8
ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	
3. Окулич-Казарин В.П., Голобородько А.Ю.....	11
ЧЕТЫРЕ УСЛОВИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	
4. Ткачук А.С. ....	13
К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	
5. Зиязетдинова Э.Ф.....	15
МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
6. Меликов Ю.И., Каба М.Л.....	17
РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГВИНЕИ	
7. Дергачёва Е.А. ....	20
ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
8. Дергачёва Е.А. ....	22
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
9. Жеребилов С.А. ....	24
ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
10. Ким Р.Р. ....	26
ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИИМАТЕЛЕЙ	
11. Сибиряткин К.С. ....	28
ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	

12. Вікнянська А.О. ....	30
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ	
13. Меликов. Ю.И., Ким А.В. ....	33
ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КРЕДИТА В РОССИИ	
14. Мацапура О.В.....	36
ОЦІНКА ТЕНДЕРНИХ ПРОПОЗИЦІЙ НА ВИКОНАННЯ ПІДРЯДНИХ РОБІТ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.	
15. Шматковська Т. О., Слепченко К. О.,.....	40
ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ	
16. Швець Ю.О., Тимченко Т.....	44
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ РОЗВИТКУ	
17. Колодійчук А.В. ....	47
ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “УПРАВЛІНСЬКИЙ РИЗИК” В ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ	
18. Куц А.Н. ....	50
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕГИОНА	



**Шматковська Тетяна Олександрівна**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,

Інститут економіки та менеджменту

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки, Україна

**Вітковська Дарина Олегівна**

Інститут економіки та менеджменту

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки, Україна

## ДО ПРОБЛЕМАТИКИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ОПЕРАЦІЙ З ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

### **Аннотация**

*В публикации обосновано, что рациональное управление производственными запасами предприятия требует формирования своевременного оперативного учета их поступления и использования, что базируется на использовании компьютерных технологий и специализированных информационных систем. Приведены наиболее распространенные профессиональные программные продукты, которые используются для автоматизации учетно-аналитических операций с производственными запасами в сегодняшних условиях ведения хозяйственной деятельности предприятия.*

### **Summary**

*This publication proved that efficient management the inventory company formation requires timely operational records ecording their receipt, wich is based on the using of the computer technology and specialized information systems. Also in this article it is notised the most common professional software, which are used for automate accounting and analytical operations with inventory in the current conditiont of conducting ecomomic activity of the enterprise.*

**Ключові слова:** виробничі запаси, обліково-аналітичний процес, автоматизація обліку і аналізу, програмні продукти з обліку і аналізу, оборотні активи, електронні таблиці.

**Key words:** inventories, accounting and analytical process, automation of accounting and analysis, software products for accounting and analysis, current assets, spreadsheets.

Економічні відносини охоплюють всі сфери господарського життя та проникають в нього із колосальною швидкістю. В умовах інтенсивного розвитку економіки у підприємств виникає необхідність активніше застосовувати облікові та аналітичні операції, здійснювати контроль та аналіз за всіма видами діяльності на підприємстві.

Розвиток виробництва неможливий без виготовлення конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Водночас необхідною передумовою здійснення виробничого процесу є наявність та використання значної кількості виробничих запасів, які становлять основу готових виробів.

Не лише наявність, але й ефективне використання виробничих запасів, є однією із головних передумов здійснення виробничого процесу. Адже часто навіть незначні недоліки обліку виробничих запасів негативно впливають на ефективність господарської діяльності.

Раціональне управління виробничими запасами потребує своєчасного оперативного обліку за їх надходженням і використанням, а це не можливо без застосування комп'ютерних технологій [1].

Використання автоматизованої техніки на підприємстві під час ведення обліково-аналітичних операцій та створення на цій основі автоматизованих робочих місць (АРМ) складських працівників та працівників обліково-аналітичного апарату забезпечить:

зменшення обсягу робіт з одноманітними операціями;

- прискорення опрацювання даних первинних документів;
- автоматизацію формування звітних форм;
- деталізацію аналітичного рівня обліку запасів;
- відмову від користування типографськими бланками первинних документів і звітності і тощо [1].

На практиці трапляються різні варіанти організації машинної обробки інформації обліку виробничих запасів. Вони залежать від методології обліку, способів оцінки запасів, складу і групування задач, особливостей організації інформаційної бази, технічних засобів, що використовуються для обробки тощо. Зокрема виділяють наступні способи:

- 1) розробка спеціалізованою фірмою на замовлення управлінської інформаційної системи підприємства (в тому числі й інформаційної системи обліку);
- 2) придбання універсального програмного комплексу (або його окремого модулю) на ринку програмного забезпечення;
- 3) використання табличних процесорів обліковими працівниками для забезпечення автоматизованого вирішення окремих задач конкретної ділянки обліково-аналітичного процесу [3].

Використання електронних таблиць вдало застосовується для вирішення проблеми обліку на підприємстві. Найбільш популярною на сьогодні є електронна таблиця Microsoft Excel. Однак значним недоліком Excel є те, що він не формує провідок по господарських операціях, а також те, що оформлення друкованого вигляду форм звітності є важким і трудомістким.

На ринку програмних продуктів представлено широкий спектр програм щодо автоматизації обліково-аналітичного процесу, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є пакети 1С: «Підприємство», «Парус – Підприємство» та «Бест Звіт Плюс»[2].

В Україні більш широкого розповсюдження набула програма «1С: Підприємство» – система програм призначена для вирішення широкого спектру задач автоматизації обліку, які постають перед сучасними підприємствами, що динамічно розвиваються. Вона є системою прикладних рішень, побудованих за єдиними принципами і на єдиній технологічній платформі: «1С: Підприємство». Керівник може вибрати рішення, яке відповідає актуальним потребам підприємства і надалі розвиватиметься у міру зростання підприємства або розширення задач автоматизації [2].

Програма «1С: Підприємство» має у своєму розпорядженні необхідний набір спеціалізованих засобів (довідників, документів, звітів) для обліку й аналізу результатів більшості операцій з виробничими запасами.

Вміле і раціональне використання цих засобів дозволяє:

- по-перше, істотно скоротити час і витрати праці на відображення в обліку поточних операцій із запасами;
- по-друге, оперативно одержувати інформацію про наявність і рух запасів як у цілому по підприємству, так і в розрізі місць збереження і використання (складів, цехів, матеріально-відповідальних осіб) з можливістю деталізації по найменуваннях ТМЦ [1].

Така можливість реалізується завдяки тому, що в програмі на всіх рахунках класу 2 “Запаси” (за виключенням рахунку 23 “Виробництво” на якому аналітика ведеться в розрізі видів діяльності), а також на всіх субрахунках позабалансового рахунку 02 “Активи на відповідальному збереженні”, реєстрація господарських операцій ведеться в кількісно-сумовому вираженні не в цілому по рахунку, а окремо по кожній номенклатурній одиниці запасів із прив’язкою до конкретного місця зберігання (використання) і партії надходження (зарахування) на баланс. У той же час програма має у своєму розпорядженні універсальний засіб для “ручного” введення будь-якої сукупності проводок – документом “Операція”, який необхідно використовувати для тих операцій із запасами, по яких не передбачене автоматичне формування проводок [1].

Одним із напрямів підвищення контрольних функцій обліку операцій з виробничими запасами є удосконалення складання й обробки первинної документації. Суть полягає в тому, що, по-перше, всі первинні документи щодо надходження та витрачання виробничих запасів вводяться й обробляються за допомогою програми, внаслідок чого відпадає необхідність переносити дані з первинних документів в облікові реєстри; по-друге, одні й ті ж дані можуть автоматично потрапляти в різні документи, які є взаємопов’язаними.

Отже, можна стверджувати, що автоматизація обліково-аналітичних процесів щодо виробничих запасів на підприємстві у великій мірі полегшує і покращує роботу бухгалтера, підвищує оперативність та точність обліково-аналітичної інформації, допомагає приділяти більше уваги щодо проведення економічного і фінансового аналізу роботи підприємства як в цілому, так і по окремих його підрозділах, та пошуку резервів щодо підвищення ефективності цієї роботи. Саме тому підприємствам доцільно здійснювати автоматизацію робочих місць при здійсненні обліково-аналітичного процесу виробничих запасів.

### Список використаної літератури

1. Ловска І. Д. Організація та ведення обліку виробничих запасів в інформаційному середовищі / І. Д. Ловска // матеріали науково-практичної конференції [Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу], (Житомир, 22 грудня 2012 р.) – Т., 2012. – 315 с.
2. Стригуль Л. С., Ковальов А. Г., Сучасний стан та проблеми автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України / Л. С. Стригуль, А. Г. Ковальов // Вісник Харківський технічний університет. – 2010. – С. 217 – 219.
3. Яременко Л. М., Облік виробничих запасів в Україні – проблеми ведення та шляхи їх подолання / Л. М. Яременко // Міжнародна науково-практична конференція 2012 року. – Переяслав – Хмельницький, – 2012. – С. 156 – 158.



**Петриченко М.В.**

Національний університет харчових технологій

## ІНДЕКС ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Концепція людського розвитку створювалася програмою розвитку ООН (ПРООН) у всесвітньому масштабі, на міжнародному рівні. У зв'язку з цим методологія розрахунку індексу людського розвитку ПРООН ґрунтується на мінімальному наборі показників, за якими можна зібрати достовірні порівняльні дані в усіх країнах світу. Кожен з показників покликаний кількісно виразити один з ключових напрямів (вимірів) людського розвитку. Ці показники періодично переглядаються, вдосконалюються і т. ін., проте ключові виміри людського розвитку залишаються незмінними відтоді, як Мегнадесаї та АмартьяСен винайшли індекс розвитку людського потенціалу (індекс людського розвитку – ІЛР).[1, с.252]

Це саме ті три виміри, які відображають ключові можливості у забезпеченні всього процесу людського розвитку: прожити довге й здорове життя (вимір – довголіття); набути, розширювати й оновлювати знання (вимір – освіченість); мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя (вимір – матеріальний рівень життя).

Автори Індексу поділяють країни на 4 категорії: держави з дуже високим рівнем розвитку, високим рівнем розвитку, середнім рівнем розвитку й низьким рівнем розвитку. [2, с.45]

До першої категорії належать країни, числове значення Індексу яких дорівнює більше 0,9 бала. Серед лідерів – Норвегія, Австралія, Нідерланди, США, Нова Зеландія, Канада, Ірландія, Ліхтенштейн, Німеччина, Швеція.

До когорти країн, з високим рівнем людського розвитку належать держави з показником більше 0,8 бала. Згідно з останнім рейтингом – це Мексика, Болгарія, Малайзія, Кувейт, Грузія, Бразилія й інші. Натомість країни із середнім рівнем розвитку людського потенціалу – Китай, Єгипет, Сирія, Киргизстан, Індія, Камбоджа й інші.

До держав із низьким рівнем розвитку людського потенціалу зараховують країни, які отримали менше 0,5 бала у рейтингу. Це Конго, Нігер, Бурунді, Мозам-



бік, Чад, Ліберія, Буркіна-Фасо, Сьєрра-Леоне, Центральноафриканська республіка та Гвінея.

У загальному вигляді індекс людського розвитку розраховується за формулою простої середньої арифметичної індексу тривалості життя, індексу рівня освіченості та індексу скоригованого реального ВВП на душу населення:

$$ІЛР(HDI) = \frac{I_{life} + I_{educ} + I_{inc}}{3}, \quad (1)$$

Індекс тривалості життя (Ilife) обчислюється за формулою

$$I_{life} = \frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}, \quad (2)$$

де  $X_i$  – очікувана тривалість життя при народженні населення  $i$ -тої території;

$X_{max}$  – максимальне значення показника (прийняте на рівні 85 років);

$X_{min}$  – мінімальне значення показника (прийняте на рівні 25 років).

Індекс рівня освіченості (Ieduc) обчислюється за формулою

$$I_{educ} = \frac{(2 \cdot I_{adult} + I_{child})}{3}, \quad (3)$$

де Iadult – індекс грамотності дорослого населення;

Ichild – індекс сукупної частки учнів у загальній чисельності населення відповідного віку.

Складові цього індексу Iadult та Ichild обчислюються за такою самою формулою, що й очікувана тривалість життя при народженні (2). При цьому  $X_i$  означає частку грамотних серед дорослого населення  $i$ -ої території в % (для розрахунку Iadult) і сукупну частку учнів у % (для розрахунку Ichild);

$X_{max}$  – максимальне значення обох показників (прийняте на рівні 100 %);

$X_{min}$  – мінімальне значення обох показників (прийняте на рівні 0 %).

Індекс скоригованого реального ВВП (Iinc) на душу населення обчислюється за формулою

$$I_{inc} = \frac{\lg x_i - \lg x_{min}}{\lg x_{max} - \lg x_{min}}, \quad (4)$$

де  $X_i$  – скоригований реальний ВВП у розрахунку на рік (за паритетом купівельної спроможності) на душу населення  $i$ -тої території;

$X_{max}$  – максимальне значення показника (прийняте на рівні 40 000 доларів на рік);

$X_{min}$  – мінімальне значення показника (прийняте на рівні 100 доларів на рік).

Показник ІЛР для кожної країни свідчить про те, скільки ще належить зробити цій країні для досягнення певних цілей – середньої тривалості життя 85 років, повної грамотності населення та суцільного охоплення навчанням молоді і рівня середньорічних доходів на душу населення у розмірі 40 000 доларів за паритетом купівельної спроможності національної валюти. Ці цілі тим ближчі, чим ближчим є значення ІЛР до одиниці.[4, с. 132]

В останньому рейтингу Україна займає 76-те місце. Згідно з дослідженням європейських науковців, середня тривалість життя при народженні в країні – 68 років. Індекс ВВП – 0,591 бала. Внутрішній валовий прибуток на душу населення – 6175 доларів. Індекс освіченості українців – 0,858 бала. Індекс гендерної нерівності становить 0,335 бала, що ставить її на 57 місце серед 146 країн. У рейтингу неспроможних держав Україна посіла 113 місце. Експерти оцінили український потенціал у 0,729 бала і зарахували державу до категорії «країни з високим рівнем потенціалу».[3, с.32]

### Література

1. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення / Л. Безтелесна // Економіка України. – 2009. – 412 с.
2. Бікла О.В. Індекс людського розвитку як показник ефективності моделей соціальної політики/ О.В. Бікла., 2009 – 105с.
3. Власюк О. С., Пирожков С. І. Індекс людського розвитку:досвіт України. – К.: НІСД, 1995. – 84 с.
4. Грішнова О.А. Людський розвиток: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 204 с.

**Окулич-Казарин В.П.**профессор, доктор педагогических наук, МВА  
Таганрогский институт им. А.П. Чехова (филиал) РГЭУ (РИНХ)**Голобородько А.Ю.**доцент, кандидат филологических наук  
Таганрогский институт им. А.П. Чехова (филиал) РГЭУ (РИНХ)

## ЧЕТЫРЕ УСЛОВИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Ключевые слова:** инновационное развитие, экономика, кадровая политика, экспертное сообщество, прикладное исследование, инновации

В последние годы значительно усилилось внимание к проблемам инновационного развития и модернизации экономики и основных сфер жизни российского общества, что нашло отражение и в посланиях Президента РФ к ФС РФ, и в ряде статей, докладов, выступлений Главы государства и ряда других влиятельных политиков.

Применительно к инновационному развитию экономики страны принят ряд важных решений, формируется нормативно-правовая база, выделяется солидное финансирование. Однако, остается комплекс концептуальных и прикладных проблем, обуславливающих наличие «эффектов торможения», низкую эффективность в управлении и реализации инновационной политики.

Освещают проблемы, например, целевые выпуски общенационального делового журнала «Эксперт» [1]; ряд фундаментальных монографий, посвященных проблемам модернизации и инновационного развития [2]; научные семинары экспертов. Академик О.Т. Богомолов [3, с. 69]: «Хорошо, что российские политические верхи осознали, наконец, важность научной сферы, но то, что делается, озадачивает; похоже, что стратегии, ... не существует».

В п. 67 «Стратегии национальной безопасности РФ...» [4] отмечено: «Прямое негативное воздействие на обеспечение национальной безопасности в сфере науки, технологий и образования оказывают отставание в переходе в последующий технологический уклад, ... недостаточное развитие нормативной правовой базы и слабая мотивация в сфере инновационной и промышленной политики, низкий уровень социальной защищенности: инженерно-технического, профессорско-преподавательского и педагогического состава и качество общего среднего образования, профессионального начального, среднего и высшего образования ...».

Обобщив источники [1 – 6] и другие, авторы выявили 4 условия инновационного развития экономики России.

1 условие. В основу ориентированной на успешное вхождение в экономику знаний (и далее – в экономику креативности, по терминологии А.М. Старостина) кадровой политики, должны быть положены компетентность, деловая и профессиональная репутация, персональная ответственность; в систему управления должны быть введены механизмы конкуренции и отбора руководящих кадров, повышающие эффективность управленческого труда [5].

2 условие. Для инновационного развития экономики России в условиях структурной перестройки мировой экономики на основе нового технологического уклада необходимо перестроить всю систему управления... кардинально увеличив при этом участие авторитетных ученых в принятии стратегических решений [6, с. 14-16].

3 условие. Необходимо оптимизировать участие экспертного сообщества в обсуждении путей инновационного развития России. Кроме экспертных советов при Президенте и Правительстве РФ с участием ведущих ученых и авторитетных общественных деятелей, развивать институт Общественных Советов при федеральных и региональных органах исполнительной власти, правоохранительных органах и др. К сожалению, их деятельность часто носит имитационный, не всегда содержательный характер. Эта имитационность ситуации чувствуется и на уровне элитного понимания, и массового сознания [3, с. 69].

4 условие для реализации инновационного развития экономики России в том, что в современной практике, коррелирующей с задачами государственного управления, следует относиться к инновациям как продукту прикладных исследований и разработок, который вытекает из фундаментальных научных исследований или системных концептов, обобщающих результаты управленческой и политической деятельности.

### Источники

1. Всемирная модернизация// Эксперт. 2010. № 1; Преобразуя себя и общество. Модернизация России... // Эксперт. 2010, № 36.
2. Инновационная модернизация России. Политологические очерки. М., 2011. И др.
3. Богомолов О.Т. Социально-гуманитарные аспекты модернизации России// Вестник РАН. 2012. № 1. – С. 68.
4. Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года. Указ Президента РФ № 537 от 12 мая 2009 г.
5. Interpersonal conflicts in the management Teams. Okulich-Kazarin V. В сборнике: BIOSOCIAL CHARACTERISTICS OF THE MODERN HUMAN PSYCHOLOGY / SOCIAL AND POLITICAL ASPECTS OF THE POST-INDUSTRIAL LIFE ACTIVITY OF STATES Materials digest of the LIX International Research and Practice Conference and II stage of the Championship in psychological sciences (London, August 08-14 th, 2013) / Material digest of the LX International Research and Practice Conference and II stage of the Championship in military, sociological and political sciences (London, August 08-14 th, 2013). Chief editor – Pavlov V.V., London. 2013. С. 77-78.
6. Государственная политика и управление современной России в сфере экономики. Вып. 3 (50). М.: Научный эксперт, 2012. – 120 с.

## К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: экономической безопасность, стратегия

Понятие экономической безопасности прочно вошло в жизнь современного общества и стало неотъемлемой частью внутренней и внешней политики любого государства [1]. Ведь обеспечение экономической безопасности является важным условием возрождения и развития российской экономики, успешного её функционирования на мировом рынке.

Основной стратегической целью обеспечения экономической безопасности России является создание приемлемых условий для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

Государственная стратегия в области обеспечения экономической безопасности должна поддерживаться и реализовываться органами законодательной, исполнительной и судебной власти, общественными организациями и объединениями.

Государство в целях обеспечения экономического развития страны и экономической безопасности должно направить свои действия на:

- регулирование развития внешней торговли с учетом экономических интересов России и с целью обеспечения ее экономической безопасности;
- повышение эффективности внешнеэкономической деятельности в условиях интеграции российской экономики в мировое хозяйство;
- развитие экспортного потенциала, которое в первую очередь должно осуществляться за счет увеличения экспорта машин, оборудования и других высокотехнологических товаров и высококачественных услуг;
- поддержку российских компаний-экспортеров на внешних рынках, в целях увеличения доли российских товаров на мировых рынках;
- проведение политики разумного протекционизма в отношении отечественных производителей, не являющихся монополистами на внутреннем рынке;
- обеспечение наиболее благоприятных для России условий погашения внешнего долга и его обслуживания;
- достижение стабилизации курса рубля по отношению к свободно конвертируемым валютам;
- обеспечение бесперебойной работы транспортных магистралей, соединяющих Россию с внешними рынками, в том числе железнодорожного и автомобильного транспорта, газопроводов и нефтепроводов, межрегиональных линий электропередач и так далее.

Приоритетом экономической политики Правительства в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Феде-

рации на период до 2020 года будет обеспечение перехода экономики на инновационный тип развития [2]. В рамках данного перехода предполагается осуществить развитие человеческого капитала, модернизацию системы образования, здравоохранения и пенсионной системы, развитие национальной инновационной системы, развитие технологической, транспортной и энергетической инфраструктуры, обеспечение развития научно-технического потенциала, повышение целевого финансирования научных разработок, с целью создания благоприятных условий развития науки в нашей стране и сокращения «утечки мозгов» за границу. Важным направлением должна стать модернизация производства, поощрение использования передовых технологий, достижений науки и техники, которые позволят сократить затраты трудовые и материальные, более рационально использовать ресурсы, в том числе не возобновляемые, кроме того сократить вред, наносимый окружающей среде.

Последовательно будет проходить развитие рыночных институтов, осуществление программы поддержки малого и среднего предпринимательства, развитие конкуренции, совершенствование корпоративного управления, развитие финансовых рынков, банковского и страхового секторов, повышение качества государственного управления и механизмов регулирования экономической деятельности.

В целях достижения эффективности стратегии экономической безопасности необходимо организовать четкую и отлаженную систему государственного воздействия на экономику, которая позволит проводить регулирование экономических преобразований с наименьшими затратами ресурсов и с минимальными потерями для государства и общества и будет способна поддерживать экономику страны с помощью определенных рычагов воздействия на безопасном уровне. При этом необходимо заранее определить границы государственного вмешательства в экономику и перечень методов и приемов данного воздействия.

Основой государственного регулирования в области экономической безопасности должен стать комплекс мероприятий, направленных на вывод нашей страны из кризиса, без данного условия обеспечить должный уровень экономической безопасности не представляется возможным.

### Источники

1. Okulich-Kazarin V.P., Kalinina D.V., Shtriker A.V. Three «hot» methods to economic security of Poland / Zbiór raportów naukowych «Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2014» (29.12.2014 -30.12.2014), Część 2. – Warszawa: Wydawca: «Diamond trading tour», 2014. – str. 9-10.
2. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» (в редакции от 1 июля 2014 г) / Собрание законодательства Российской Федерации от 18 мая 2009 г. № 20 ст. 2444.

**Меликов Ю.И.**

Профессор, кандидат экономических наук

**Каба М.Л.**

(Гвинея)

Студент кафедры банковского дела

РГЭУ (РИНХ)

## РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГВИНЕИ

### **Аннотация**

*Представлено описание состояние банковской системы и экономики Гвинеи*

**Ключевые слова:** Гвинея, банк, кредит, сельское хозяйство, ВВП

Гвинея является страной с высоким потенциалом экономического роста, с площадью 245 857 км<sup>2</sup> и численностью населения в 2015 году 11,47 млн. чел. Она имеет большой запас природных ресурсов и полезных ископаемых, ее земли – плодородные. Гвинея с учетом природно-климатических условий может эффективно дополнить своей продукцией ресурсный потенциал АПК Европейских стран. Поэтому Гвинея имеет высокий потенциал для развития сельского хозяйства. Кроме того, Гвинея занимает второе место в мире (после Австралии) по экспорту бокситов.

Финансовое состояние Гвинеи в 2014 г характеризует следующим: чистые внешние активы – 3 569,4 млрд., а ее внешние долги – 6 854,8 млрд. франков Гвинеи. Торговый баланс Гвинеи является дефицитным с 2010 года, она импортирует больше, чем экспортирует. В настоящее время проводится много мероприятий, связанных с активизацией деловой активности для укрепления внутреннего производства, особенно в сфере сельского хозяйства со слоганом «употребляем то, что производим». В 2014г. 4,8% госбюджета было направлено на развитие сельского хозяйства. Динамика изменения ВВП в Гвинеи за 2011-2014 гг. характеризует следующим (таблица 1). За анализируемый период имеет место непрерывный устойчивый рост ВВП страны.

Структура ВВП Гвинеи характеризуется следующим: сельскохозяйственная сфера – 20,2%, промышленная сфера – 37,7%, сфера услуг – 42,1%. В настоящее время государство планирует создать условия для активизации и модернизации сельского хозяйства, как ключевого сектора экономики Гвинеи, где занято 67% населения. За 5 последних лет ВВП Гвинеи растёт из года до года с высокими темпами, а уровень инфляции снижается, что характеризуют улучшение экономической ситуации страны.

**Таблица 1**

Динамика ВВП в Гвинеи<sup>1</sup> за 2011-2014 гг.

Показатели	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г	2015 г (прогноз)
ВВП (в млн. долларов США)	5096	6768	6144	6770	7460
ВВП, % к 2011 г	100	132,81	120,57	132,85	146,39

<sup>1</sup> FMI (международные валютный фонд) - World Economic Outlook Database/Guinée

В Гвинеи в настоящее время действуют 54 промышленных предприятия, в том числе: 5 – пищевых, 7 – строительных материалов, 7 – химических, 16 – типографий, 14 – мануфактур, 5 – металлургических и 5 – глиноземных.

Сельское хозяйство в Гвинеи развивает в двух направлениях: производство продуктов для внутреннего потребления и производство продуктов для экспорта. Продукты для внутреннего потребления – рис, кукуруза, фоню, арахис, маниока, сладкий картофель, батат, таро, картофель, просо, сорго. Продукты для экспорта – кофе, какао, хлопок, пальмовое масло. Производства продуктов внутреннего потребления растут за последние годы.

В настоящее время в Гвинеи действуют 12 сельскохозяйственных предприятий, в том числе: 1) 5 агропромышленных: SPCIA (Общество производства и реализации сельскохозяйственных вводимых ресурсов), SOGUIPAH (Гвинейское общество палм и гевеи), EGECOTRAN, COOPERATIVE AGRO-PASTORALE DE BURQUIAH (Агро-пасторальный кооператив Бургии) и SIGUICODA (Китайско-гвинейское общество для сотрудничества в сельскохозяйственном развитии); 2) 2 лесохозяйственных: FORET FORTE (Сильный лес-общество для разработки и трансформации дерева) и SOGEF (Гвинейское общество лесоразработок); 3) 5 рыболовецких: SONIT (Общество для международного торгового-посредничества), GROUPE DJOLIBA INTERNATIONAL (Международная группа Джалиба), THIANGUI SA, JOSEMAR и COTRAG (Компания оборота Гвинеи).

Деятельности этих предприятий в Гвинеи финансируются государством, банками и микрофинансовыми организациями. Состояние банковского рынка в Гвинеи характеризует следующим (таблица 2). В число банков входят BCRG (центральный банк Республики Гвинеи) и 14 действующих коммерческих банков среди которых 3 крупных, 4 средних и 7 малых. Это BICIGUI (Международный банк для торговли и индустрии в Гвинеи), SGBG (Сосьете женерал банков в Гвинее), Ekobank, Orabank, Skyebank, BSIC (Банк Sahélo-Saharienne для Инвестиции и торговли), UBA (Объединенный банк Африки), BIG (Мусульманский банк Гвинеи), ICbank (Международный коммерческий банк), BDG (Банк Развития Гвинеи), Fbank (Первый международный банк), NSIA bank и BCI (Банк для торговли и индустрии).

В состав микрофинансовых организаций входят CPECG yètè mali, CREDIT RURAL DE GUINEE (Сельский кредит Гвинеи), FINADEV GUINEE и COOPES NAFA. Основными потребителями банковских кредитов в Гвинеи являются крупные предприятия. Наиболее пострадавшими от низкой доступности банковских кредитов являются люди с низкими доходами (в основном, микро-фермеры, проживающие в сельской местности), так как они не имеют достаточный залог для получения

**Таблица 2**

Состояние банковского сектора в Гвинеи в 2014 г.<sup>2</sup>

Тип банка	Количество Банков	Депозиты (в%)	Кредиты (в %)	Баланс всего (%)
Крупные Банки	3	74,4	76,4	73,4
Средние банки	4	19	17,3	18
Малые банки	7	6,6	6,3	8,6
Всего	14	100	100	100

<sup>2</sup> Центральный банк Республики Гвинеи (BCRG)



кредита. Для поддержки малообеспеченных слоев населения в Гвинеи используют микрофинансирование и сельский кредит. Особенности микрофинансирования заключаются в предоставлении кредитов в небольших объемах, с поручительством социально-профессиональных групп населения. Оно осуществляется на основе мобилизации средств в депозиты, с последующим предоставлением кредитов сельским заемщикам.

Для усиления банковского воздействия на развитие экономики Гвинеи необходимо расширять финансирование и кредитование реального сектора экономики, в первый очередь сельского хозяйства, а также территориально децентрализовать крупнейшие кредитные организации путем увеличения количества их филиалов, чтобы развивать их деятельность в различных районах страны. Это позволит повысить доступность банковских кредитов для заемщиков.

#### **Список использованных источников:**

1. FMI (МВФ-международные валютный фонд) – World Economic Outlook Database/ Guinée
2. Министерство сельского хозяйства / ANASA, Министерства планирования / Национальный планирование / Стратегии и макроэкономических исследований отдела / Министерство сельского хозяйства (приборной панели гвинейской экономики)
3. Официальный сайт Центрального банка Республики Гвинеи (BCRG), [www.bcr-guinee.org](http://www.bcr-guinee.org)
4. Официальный сайт национального института статистики Гвинеи, [www.stat-guinee.org](http://www.stat-guinee.org)

## ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Ключевые слова:** кредитование, заемщик, туристические предприятия, залоговое обеспечение

Развитие бизнеса является одной из главных задач среди тех, которые ставят перед собой предприятия туристской сферы, выходя на рынок. Занятие лидирующих позиций на рынке, получение превосходства перед конкурентами, развитие новых направлений своего бизнеса — все это во многом предопределяет деятельность туристских организаций. Однако данное обстоятельство требует определенных финансовых вложений. Пополнить бюджет предприятия можно с помощью кредита.

Кредит на развитие бизнеса – это другими словами кредит на пополнение оборотных средств организации. Особенность кредитования на развитие бизнеса в том, что предприниматель может использовать денежные средства на приобретение большой партии товара или сырья для производства, расширить действующее производство, приобрести дорогостоящее оборудование, необходимое для расширения производства, а также можно использовать эти средства для строительства или реконструкции объектов производственной недвижимости. Сроки кредитования достигают пяти лет, заявка может быть рассмотрена в течение пяти или семи рабочих дней. В этом случае суммы кредита напрямую зависят уже от финансовой стабильности предприятия, от его платежеспособности. Также такой вид кредитования предусматривает обязательное залоговое обеспечение, которым могут выступать объект недвижимости, оборудование, автотранспортные средства. Банк будет рассматривать ликвидность залогового имущества, для того чтобы обезопасить свою сторону в случае невозврата кредита. Есть вариант предоставить частичное обеспечение в качестве залога, но и тогда сумма залога не должна быть меньше 70% от стоимости кредита [1].

Еще один очень удобный вид кредитования малого бизнеса – это инвестиционный кредит. В ряде случаев, для того чтобы реализовать крупные проекты предприятия, необходимы значительные денежные средства и в этом случае на помощь может прийти финансирование инвестиционных проектов. Главная особенность такие кредитных программ в том, что банки могут предоставлять на более длительный срок, чем обычное кредитование малого бизнеса и расчеты кредита производятся в зависимости от финансовых возможностей предприятия. Для оформления такого вида кредитования банки предъявляют более жесткие требования. Предприниматели обязаны будут предоставить полную документацию, которая отражает всю деятельность предприятия, бухгалтерские документы и налоговую отчетность. Банк в праве отправить кредитного эксперта на предприятие, для того чтобы более подробно провести анализ предприятия. Просматривается сам проект, который не-

обходимо будет финансировать, его положительные и возможные риски, связанные с его реализацией [2].

Залоговое обеспечение [3] для этого вида кредита является обязательным, и все объекты залогового обеспечения требуют полной оценки его стоимости. Рассматривается заявка на финансирование инвестиционных проектов в течение более длительного времени, которое может достигать одного месяца, а процентные ставки по кредиту могут быть разными и зависят от требуемой суммы.

Есть еще один вид кредита, который называется партнерским кредитом. Особенность его в том, что предусмотрено тесное сотрудничество банка и заемщика, когда сами банки могут предложить наиболее выгодные условия кредитования для предпринимателя. Конечно же, банки ставят свои условия и требования, потому что им необходимо сократить до минимума все возможные риски, связанные с кредитованием малого бизнеса. В основном банки обращают внимание на кредитную историю заемщика, которая должна быть положительной, для того чтобы предоставить заемщику лучшие условия кредитования малого бизнеса. К предприятиям с положительной кредитной историей банки могут подойти индивидуально и на таких условиях, что сотрудничество будет выгодно обеим сторонам, как банку, так и заемщику [1].

Таким образом, туристическое предприятие может выделить для себя более выгодные условия для взятия оборотного кредита.

#### Источники

1. «Особенности кредитования малого бизнеса» <http://www.kreditbusiness.ru/uslovie/98-osobennosti-kreditovaniya-malogo-biznesa.html> (Дата обращения: 07.05.2009)
2. Бочаров В. В. Корпоративные финансы. — СПб.: Питер, 2008. — 272 с.: ил. — (Серия «Учебное пособие»). — 2008.
3. «Залог, залоговое обеспечение», <http://crediting.su/inf/pledge>

## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, туристические предприятия, стратегия, финансовый анализ

Грамотное управление финансами, направленное не только на максимизацию прибыли в краткосрочный период, но и на поддержание состояния финансовой стабильности в долгосрочной перспективе, является залогом эффективности и устойчивости туристических предприятий. Неустойчивое финансовое положение сдерживает развитие туристических предприятий, снижает их платежеспособность и приводит к банкротству. Современным руководителям для успешной деятельности необходимы управленческие компетенции [1] и эффективная система управления, организованная так, чтобы дать возможность своевременно и быстро принимать релевантные управленческие решения, используя при этом минимальный набор подсистем, методов и инструментов управления. Одной из таких подсистем является управление финансами.

При управлении финансами туристических предприятий исходным звеном принятия управленческих решений является их анализ. Для анализа финансов используется совокупность самых разнообразных методов: метод сравнения, вертикальный анализ, горизонтальный анализ, факторный анализ, анализ с помощью финансовых коэффициентов, метод экспертных оценок и метод абсолютных и средних величин. Это так называемые количественные или формализованные методы. Они разделяются в свою очередь на статистические, бухгалтерские, экономико-математические методы и др. [2].

Рассмотрим управление финансами на практическом примере ТА ООО «ЮТА – ТУР», г. Пермь. Финансово-экономические показатели за 2009-2014 годы показали неоправданный рост численности персонала. В 2010 году рост численности составил 33,3%, а производительность труда за 2010 год достигала минимального уровня 847,5 тыс. руб./чел. В 2009 году достигала уровня 1667,3 тыс. руб./чел. Анализ динамики финансово-экономических показателей агентства показал, что 2009 год можно назвать самым одним из удачных за анализируемый период – в этот год был достигнут максимальный уровень выручки 18340 тыс. руб.

Одновременно, в 2009 году значительно выросли управленческие расходы на 1690 тыс. руб. или почти в 3 раза. Эти расходы не связаны непосредственно с производственной деятельностью предприятия, они включают в себя затраты на аренду, освещение и отопление сооружений непромышленного назначения, командировки, услуги связи, налоги и проценты за кредиты, относящиеся на себестоимость. В большей своей части рост произошел за счет роста оплаты труда специалистов компании, ростом арендной платы. С учетом прочих расходов и начисления налога на прибыль чистая прибыль составила 561 тыс. руб. в 2009 году. И резко упала до 63 тыс.

руб. в 2010 г. За анализируемый период, все основные показатели имеют нестабильную динамику. Т.е., в туристическом агентстве ООО «ЮТА – ТУР» не достаточно эффективно функционирует система управления финансами.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что туристическому предприятию необходимо вести более четкую политику управления финансами, выявить резервы увеличения доходов предприятия, вести более грамотную политику соотношения собственных и заемных средств.

По итогам SWOT-матрицы выявлено два важных направления совершенствования системы в управлении финансами ТА ООО «ЮТА – ТУР», г. Пермь [3]. Первое – автоматизация управления финансами. То есть, возможность сразу поставить единую систему оперативного и финансового учёта, причём в двух разрезах – управленческого и бухгалтерского. С использованием гибкого разделения прав доступа и видимости информации менеджерам доступна одна часть, а бухгалтеру – другая часть системы. Руководители видят всю информацию и могут наблюдать за работой менеджеров со своего компьютера. Детализацию можно установить по каждому туристу и каждой составляющей тура.

Второе – внедрение процедуры бюджетирования. Специфика работы над бюджетом – определённые требования к планированию и контролю. На практике маловероятно, что фактическая эффективность на туристическом предприятии полностью совпадала с бюджетными показателями. Основная причина заключается в том, что оперативные решения, воплощённые в бюджете, определяются заблаговременно до начала деятельности и процесс прогнозирования затрат в туристическом бизнесе связан с высокой степенью неопределённости и рисками.

Управление финансами – это эффективное привлечение и использование денежных средств. Управление финансами направлено на получение денежных средств извне и в дальнейшем на распоряжение ими с целью достижения наилучшего результата.

### Источники

1. Окулич-Казарин В.П. Психолого-педагогические условия управленческой подготовки специалистов. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора педагогических наук / Московский педагогический государственный университет. Москва. 2003. – 32 с.
2. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебник для вузов / Под ред. В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: Дело и сервис, 1999. – 365 с.
3. Редько А.М. Совершенствование управления финансами (ТА ООО «Юта – Тур» г. Пермь) [Текст] / А. М. Редько // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 89-95.

## **ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Ключевые слова:** кредитование, легкая промышленность

Главными объектами кредитования на предприятиях легкой промышленности являются сверхнормативные и по преимуществу сезонные запасы сельскохозяйственного сырья и основных материалов, топлива, тары и другие производственные запасы, незавершенное производство и полуфабрикаты собственной выработки, а также готовая продукция. По группе производственных запасов к важнейшим объектам кредитования относятся: сельскохозяйственная продукция и сырье, основные материалы (промышленное сырье), покупные полуфабрикаты (виноматериалы, соки и др.), живая птица и скот, вторичное сырье, вспомогательные материалы, топливо и горючее, тара и тарные материалы, запасные части, промышленное снаряжение и товары снабжения [1].

Большинство предприятий легкой промышленности кредитуются и на сезонные затраты производства: на расходы по текущему ремонту производственных предприятий и оборудования, складов, ледников, на выплату заработной платы и оплату отпусков рабочим на период планового простоя, на общезаводские, цеховые и общезаготовительные расходы, а также расходы будущих периодов (затраты по освоению вводимых в эксплуатацию новых предприятий, производств, цехов и агрегатов, по подготовке и освоению производства новых видов продукции и новых технологических процессов) [1].

К числу предприятий легкой промышленности, широко пользующихся банковским кредитом, относятся предприятия и организации по заготовке и первичной обработке хлопка, льна, конопли и других лубяных культур, фабрики по первичной обработке шерсти, предприятия льняной и пеньково-джутовой промышленности, коконо-мотальные предприятия, кожевенно-сырьевые объединения, предприятия, комбинаты и базы, пушно-меховые базы, предприятия меховой и овчинно-шубной промышленности, предприятия валяльно-войлочной и фетровой промышленности, каракулевые заводы, дубильно-экстрактные предприятия и т.д.

Предприятия перечисленных подотраслей легкой промышленности под сезонные сверхнормативные запасы сельскохозяйственного сырья и продукции из него кредитуются по специальным ссудным счетам, а под сверхнормативные запасы вспомогательных материалов, топлива, тары, тарных материалов и других материальных ценностей, а также на сезонные затраты и на расходы будущих периодов – по простым ссудным счетам.

Предприятия легкой промышленности, не имеющие ярко выраженной сезонности, также могут кредитоваться в банке в течение всего года. Это связано с тем,

что часть из них получает неравномерно на протяжении года сырье от предприятий первичной переработки сельскохозяйственного сырья и других поставщиков. Кроме того, у многих предприятий образуются сезонные запасы топлива, вспомогательных материалов, тароупаковочных материалов, и поэтому они вынуждены пользоваться кредитами банка. Такие предприятия кредитуются по простым ссудным счетам [2].

Объектом кредитования по специальным ссудным счетам у предприятий легкой промышленности является сельскохозяйственное сырье. В ряде отраслей промышленности с ярко выраженной сезонностью (мясная и молочная промышленность, чайные предприятия первичной переработки, каракулевые заводы, предприятия по первичной переработке льна, конопли и других, лубяных культур), объектами кредитования являются также незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления и готовая продукция собственной выработки и завозная.

Предприятия, самостоятельно заготавливающие сельскохозяйственное сырье, получают также со специальных ссудных счетов авансовый кредит для расчетов наличными деньгами с индивидуальными сдатчиками сельскохозяйственной продукции.

При контроле за выполнением планов реализации продукции банк принимает в обеспечение кредита сверхнормативные остатки готовой продукции и товаров с учетом хода выполнения планов. Проверки начинаются со второго месяца года, когда из обеспечения кредита исключается сумма невыполнения плана реализации за первый месяц года. В последующие месяцы банк следит за выполнением плана реализации также нарастающим итогом с начала года, исключая из обеспечения кредита запасы готовой продукции, образовавшиеся из-за невыполнения по субъективным причинам годового плана реализации. Если проверка обеспечения производится по отчетному балансу на 1 июля, то выполнение плана реализации берется за первое полугодие (январь—июнь), когда полугодовой план сравнивается с фактическим объемом реализации за этот период [1].

Суммы плановых платежей определяются по стоимости среднедневного расхода кредитующего сельскохозяйственного сырья и количества дней расчетного периода, т. е. периода, за который перечисляется плановый платеж. Плановые платежи могут перечисляться один раз в два-три дня или в другие сроки, но не реже одного раза в неделю, если выручка на расчетный счет поступает неравномерно.

Выявлены особенности кредитования предприятий легкой промышленности по видам затрат и срокам кредитования.

### Источники

1. <http://www.kredit-moskva.ru/org48.html>
2. Организация и планирование кредита / под ред. Н. Д. Барковского. – Москва, «Финансы и статистика», 1984 г.

## ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**Ключевые слова:** кредитование, займ, ИП, гарантии, налоги

Кредиты для индивидуальных предпринимателей (ИП) – специальные продукты, предлагаемые банками и кредитными организациями для индивидуальных предпринимателей. Размер ставок по этим кредитам неодинаков в разных банках. Более того, в одних банках целевые кредиты для ИП стоят дороже, скажем, потребительских кредитов. В других банках, наоборот, действуют специальные программы для предпринимателей, по которым можно взять кредит на более выгодных условиях [1]. В среднем, максимальный размер кредита для ИП ограничивается 1–3 млн. рублей. Нужно отметить, что большая часть специальных программ кредитования ИП рассчитана на предпринимателей, которые занимаются бизнесом не меньше 6 месяцев [2].

Выплаты за пользование кредитом для индивидуального предпринимателя можно отнести к статье расходов, которая является составной частью предпринимательской деятельности (за отчетный финансовый период). Как следствие, заемщик не несет двойных расходов по оплате налогов с доходов, получаемых от деятельности, а также по комиссионным выплатам, с учетом финансовых вливаний в развитие собственного бизнеса [1].

По форме кредиты для ИП бывают:

1. Классические: на открытие бизнеса; на развитие бизнеса; на пополнение оборотных средств; экспресс-кредитование.

2. Открытие кредитной линии.

3. Предоставление гарантии со стороны банка.

4. Не кредитные формы займов: факторинг; лизинг.

Платежи по кредиту для ИП бывают двух видов: дифференцированные; аннуитетные.

Получение кредита возможно, в том числе, следующими способами:

1. Некоторые банки могут «не обратить внимания» на то, что ИП обратился за кредитом как физическое лицо. Обычно такие банки, руководствуясь своей внутренней политикой, выдают кредит для ИП на открытие (развитие) бизнеса, оформляя займ физическому лицу.

2. Банки и кредитные организации могут разграничивать:

потребительское кредитование (кредиты для физических лиц);

кредитование юридических лиц [2].

Перед тем как идти в банк за кредитом, ИП необходимо тщательно подготовиться. Первым делом нужно изучить условия кредитных программ, предоставляемых банками. Для повышения своих шансов на получение займа, предпринимателю не



лишним будет заранее узнать, какие требования выбранный банк предъявляет к заемщику. Требования разных банков к заемщику могут отличаться, но мы приведем наиболее распространенные: возраст заемщика 21–60 лет; наличие ИНН; свидетельство о государственной регистрации ИП; срок регистрации как субъекта бизнеса не менее 6–12 месяцев; наличие обеспечения по кредиту – ликвидное имущество или поручительство третьих лиц.

Как говорилось выше, некоторые банки и кредитные организации предлагают специальные программы кредитования индивидуальных предпринимателей. Данные программы, как правило, сочетают особенности кредитов для юридических лиц и потребительских кредитов [1].

Документы для получения кредита предпринимателем обычно такие же, как и при оформлении потребительского кредита. Помимо этого обязательно индивидуальным предпринимателем предоставляется финансовая отчетность [2].

Сумма кредита для ИП без залога может составлять не более 300 тысяч рублей. В случае если индивидуальный предприниматель рассчитывает на более крупную сумму, ему придется предоставить банку залоговое обеспечение в качестве гарантии по погашению займа.

Недостатком любого кредита для ИП является его **дороговизна**. Помимо этого, как уже было сказано, оформление кредитов на значительные суммы требует сбора большого количества документов, которые характеризуют вашу финансово-хозяйственную деятельность, хлопот, связанных с оформлением залога или поиском поручителей. К разряду проблем можно отнести и оценку залогового имущества, поскольку большинством банков ваше имущество будет оценено ниже рыночной стоимости, а порой даже и вдвое ниже его реальной стоимости, а сумма кредита не может быть большей стоимости залога. Особенно банки «любят занижать» стоимость товара, так как он считается наименее надежной формой обеспечения. И еще один нюанс: предприниматели в своем стремлении уменьшить размер налоговых сумм снижают размеры чистых активов бизнеса, что значительно уменьшает сумму возможного кредита [2].

Вывод:

Индивидуальный предприниматель с одной стороны, он является обычным физическим лицом, а с другой – владельцем собственного бизнеса. Эта особенность создает некоторые сложности при получении кредита, но при этом дает дополнительные возможности.

#### Источники:

1. <http://tbis.ru/kreditovanie/kak-ip-vzyat-kredit>
2. <http://101.credit/articles/kredity/ichp/>

## ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

**Ключевые слова:** особенности кредитования, малый бизнес, банки.

Роль малого бизнеса (далее – МБ) в развитии экономики любой страны трудно переоценить. Мировой опыт показывает, что именно МБ обеспечивают экономике необходимую гибкость и способность адекватно реагировать на кризисные события. При наличии нормальных условий для ведения бизнеса в стране, малые предприятия направляют деньги в наращивание имеющихся производств, развитие новых направлений деятельности, создавая этим возможности для экономического роста, увеличения занятости и повышения уровня жизни населения. Малый бизнес, оперативно реагирующий на любые изменения делового климата в стране, – можно считать своего рода индикатором развития экономики и эффективности работы правительства [1].

Любой предприниматель ответит, что наибольшие трудности бизнес испытывает в самом начале, когда необходимо сдвинуть его с мертвой точки. К сожалению, банки неохотно идут на кредитование предприятий «с нуля». Но, их можно понять – они не желают рисковать своими деньгами.

Не является секретом, что многие малые предприятия в отсутствие финансирования прекращают свое существование, не проработав и года. Причиной является неудачный стартап, в течение которого предпринимателям не удалось договориться с банкирами. Для того, чтобы избежать этого, банкам нужно дать четкое понимание перспектив и рентабельности нового бизнеса. Убедить их в этом лишь на словах не удастся; нужен грамотный бизнес-план, позволяющий показать доходность вашего начинания.

Развитие конкретного МБ во многом зависит от взаимоотношений с обслуживающим банком. С этой точки зрения доступ к банковскому кредиту и укрепление собственного капитала являются двумя основными задачами руководителей МБ. При недостаточности собственного капитала и низком уровне самофинансирования предприятия зависят от политики банка и колебаний процентных ставок.

Еще до открытия предприятия следует грамотно рассчитать его финансовые аспекты: стоимость аренды помещения, расходы на приобретение необходимого оборудования, фонд заработной платы, покупку сырья. Также, необходимо определиться с поставщиками и подрядчиками, рынком сбыта товаров или услуг; рассчитать необходимый объем заемных средств и период их окупаемости.

Банки крайне редко кредитуют стартапы без обеспечения, нужно позаботиться о залоге. Им может стать недвижимость или автомобиль, принадлежащие предпринимателю на правах собственности. Но, следует иметь в виду, что обычно банки выдают займы в сумме, не превышающей 70% рыночной стоимости залога [2].

Можно выделить четыре основные проблемы финансирования, с которыми в ходе своей деятельности сталкиваются МБ. Все эти проблемы в конечном итоге приводят к повышению степени риска по кредитованию, что снижает способность МСП получить кредит в банке.

- 1) ограниченность собственных средств предприятий;
- 2) недостаток качественной информации о финансовом положении данной группы заемщиков;
- 3) сложность формирования репутации;
- 4) специфический характер части активов предприятий малого бизнеса, выражающийся в сложности реализации на вторичном рынке, так как не для всех активов рынок развит в достаточной степени; специфические активы далеко не всегда могут выступать в качестве обеспечения по кредиту, поскольку они неразрывно связаны с конкретной фирмой и возможность их переуступки по определению ограничена.

Издержки, связанные с высокой степенью риска, в конечном счете, перекладываются на МБ – потенциального заемщика, который вынужден будет согласиться, на уплату высоких процентных ставок или предоставлять гарантийное обеспечение в довольно больших объемах. При этом недостаточное гарантийное обеспечение наряду с неудовлетворительными с точки зрения банка результатами деятельности предприятия и несоответствием предоставленной МБ информации требованиям банка, являются основными причинами отказа в выдаче кредита в рассмотренных промышленно развитых странах [3].

#### **Источники:**

1. Мацнев М.И. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса в российских условиях // Российское предпринимательство. — 2011. — № 7 Вып. 2 (188). — с. 143-148. — <http://old.creativeconomy.ru/articles/13135/>
2. Информационно-ресурсный центр ООО «ВолгаПромЭксперт»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volpromex.ru/biznesu-na-zametku/osobnosti-kreditovaniya-predpriyatii-malogo-biznesa.html>
3. Кредитование малого и среднего бизнеса: лидеры, тенденции, программы : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/s/kreditovanie-malogo-i-srednego-biznesa-lidery-tendentsii-programmy-10000835/>



**Вікнянська А.О.**

Кандидат економічних наук,  
Буковинський державний фінансово-економічний університет

### **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ**

**Ключові слова:** фінансовий механізм, соціальна ефективність, економічна ефективність.

У контексті функціонування фінансового механізму, що передбачає сукупність форм, інструментів та важелів ефективного формування та використання фінансових ресурсів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (ССЗТВП), окремої уваги заслуговують методичні підходи до оцінювання його ефективності. Відсутність цілісної методології дослідження ефективності ССЗТВП підштовхує до визначення сутності соціальної та економічної ефективності.

Погоджуємося з Р.Ф. Гатаулліним та М.М. Латиповим, що сутність соціального страхування має потрібний зміст: як частина фінансового сектору економіки; як вид суспільних благ; як надання особливого виду соціальних послуг. Автори зауважують, що ефективність фінансового механізму соціального страхування визначається з трьох різних позицій, в основу яких покладена кількісна оцінка економічності, продуктивності та результативності [1]. Інші науковці критерієм ефективності соціального страхування визначають якість, економічність, дієвість та результативність [2].

Бюджетний кодекс України трактує принцип ефективності та результативності так: "...при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів". Однак розмежування між результативністю та ефективністю не наведено [3].

Схоже трактування знаходимо у статті 34 Бюджетного кодексу РФ "принцип ефективності (та економічності)" значить "...використання найменшого обсягу ресурсів (економічність) та досягнення найкращого результату із використанням визначено-

го бюджетом обсягу ресурсів (результативність) задля досягнення поставленої мети” [4]. Отже, в основі ефективності – принципи економності й результативності.

Д. Скотт Синк ефективність ототожнює з результативністю, наводячи таку характеристику: дієвість як ступінь досягнення мети; економічність; якість як ступінь відповідності вимогам; прибутковість як співвідношення між валовими доходами і сумарними витратами [5].

М.П. Афанасьєв розглядає соціальну ефективність як ступінь досягнення поставленої мети, певного соціального ефекту в процентному або абсолютному вираженні (як конкретний результат щодо всього населення або групи людей, що отримали вигоду), економічну ефективність – як вартість витрат на одиницю випуску продукції, робіт, послуг. У результаті автор наводить визначення соціально-економічної ефективності як співвідношення отриманого соціального ефекту та затрачених ресурсів [6].

Фінансові ресурси системи ССзТВП слід направити на соціально необхідні та економічно обґрунтовані цілі, що в кінцевому результаті приведе до досягнення матеріальної забезпеченості застрахованих осіб. Отже, залежно від цілей управлінської діяльності, ефективність можна розрізнити як економічну чи соціальну. Наявні численні наукові підходи до трактування поняття “економічна ефективність” та “соціальна ефективність”.

Більшість авторів зводять поняття ефективності до співвідношення отриманих результатів із витраченими ресурсами, однак необхідно враховувати ще й якість наданих послуг. Повністю солідаризуємося з А.М. Нагимовою щодо підходів до визначення ефективності:

- економічна ефективність – кількісна оцінка відношення ефекту до витрат за рахунок оптимізації та раціоналізації діяльності;
- соціальна ефективність – якісна оцінка діяльності, що виражає відповідність мети діяльності потребам населення [7].

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що ефективне використання фінансових ресурсів характеризує соціальну ефективність обов’язкового ССзТВП, в основу якої можна покласти принцип результативності, тобто ступінь досягнення очікуваного результату.

За основу економічної ефективності слід взяти принцип економності. Соціально-економічна ефективність повинна забезпечувати економічну ефективність за умови збереження соціальної спрямованості та матеріальної забезпеченості застрахованих осіб.

Узагальнивши методичні підходи в розрізі проблеми дослідження, пропонуємо науково-методичні засади оцінювання ефективності ССзТВП здійснювати з урахуванням економічної ефективності (критерій–економічність) та соціальної ефективності (критерій–результативність), що в сукупності представлятимуть соціально-економічну ефективність фінансового механізму ССзТВП.

Економічна ефективність (віддача оборотних коштів, коефіцієнт збалансованості, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт фінансової незалежності).

Соціальна ефективність (середній розмір денної допомоги, коефіцієнт заміщення втраченого заробітку, результативність середнього розміру допомоги, рівень охоплення путівками в закладах санаторно-курортного лікування (СКЛ), рівень фі-

нансування СКЛ на 1 застраховану особу, середня вартість путівки в закладах СКЛ, рівень охоплення путівками в дитячих закладах оздоровлення (ДЗО), рівень фінансування ДЗО на 1 особу, середня вартість путівки в ДЗО, рівень фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл (ДЮСШ), рівень охоплення фінансуванням вихованців ДЮСШ, середня вартість новорічного подарунка, рівень фінансування новорічними подарунками на 1 застраховану особу).

Система коефіцієнтів для розрахунку відповідних показників розроблена на основі узагальнення підходів до оцінки економічної ефективності та запропонованих нами показників оцінки соціальної ефективності ССзТВП за параметрами: допомога по ТВП; допомога по вагітності і пологах; забезпечення оздоровчих заходів.

Таким чином, для забезпечення ефективності системи ССзТВП, доцільна розробка системи показників, які дозволили б визначити рівень результативності використання коштів на компенсацію застрахованим особам втраченого заробітку задля забезпечення належного рівня їх життя.

### Література:

1. Гатауллин Р.Ф. Эффективность социального страхования: содержание, методы оценки и повышения / Р.Ф. Гатауллин, М.М. Латипов // Вестник ВЭГУ. – 2010. – № 2 (46) : Экономика. – С. 47–55.
2. Оценка эффективности деятельности учреждений социальной поддержки населения / под ред. П.В. Романова, Е.Р. Ярской-Смирновой. – М. : Московский общественный научный фонд; Центр социальной политики и гендерных исследований, 2007. – 234 с. – (Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ»).
3. Бюджетный кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрана.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 03.02.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступу : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_148998/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148998/). – Название с экрана.
5. Синк Д.С. Управление производительностью : планирование, измерение и оценка, контроль и повышение : пер. с англ. / Д.С. Синк. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.
6. Афанасьев М.П. Бюджетирование, ориентированное на результат (новые тенденции) / М.П. Афанасьев // Вопросы экономики. – 2004. – № 9. – С. 130–140.
7. Нагимова А.М. Социологический анализ качества жизни населения: региональный аспект / А.М. Нагимова. – Казань : Казан. гос. Ун-т, 2010. – 306 с.

**Меликов. Ю.И.**

Профессор, кандидат экономических наук

**Ким А.В.**

(Россия)

Студент кафедры банковского дела

РГЭУ (РИНХ)

## ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КРЕДИТА В РОССИИ

### **Аннотация**

*Представлено описание основных этапов развития сельскохозяйственного кредита в России с дореволюционного периода до современной эпохи.*

**Ключевые слова:** Банк, сельское хозяйство, кредит.

Россия исторически всегда была одним из крупнейших производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции. Впервые попытку сформулировать цивилизованную систему финансов и кредита по европейскому образцу в России была предпринята в XVIII веке. Указом Елизаветы Петровны в 1754г был открыт Дворянский заёмный Банк, который первоначально кредитовал преимущественно столичную аристократию. Постепенно его клиентами все чаще становились провинциальные помещики. С 1766г было предусмотрена выдача кредитов крестьянам.

Следующий этап развития сельскохозяйственного кредитования в России связан с началом работы в 1883г Крестьянского поземельного банка. Его деятельность предусматривала не столько кредитную помощь, сколько деятельность по скупке помещичьей земли и её продаже крестьянам по завышенным ценам. За первые 15 лет своего существования Крестьянский поземельный банк приобрел 2412 тыс. десятин<sup>1</sup>

Основанный в 1885 году Государственный дворянский земельный банк был призван поддержать дворянские имения, путем выдачи долгосрочных займов крупным собственникам русской деревни, которые разорялись ввиду отмены крепостного права (т.к. крестьяне стали покидать деревню ради быстрого заработка на городских фабриках). Крестьянский поземельный банк и Дворянский земельный банк вместе формировали целостную систему сельского кредитования и землеустройства Российской Империи. Особое место в банковской системе принадлежало созданному в 1860г Государственному банку России, который осуществлял прямую кредитную поддержку Крестьянскому поземельному банку и Дворянскому земельному банку, а так же осуществлял непосредственное кредитование строительства промышленных предприятий и железных дорог, оказывал существенную помощь созданию двухуровневой банковской системы. Кроме того, осуществлял антикризисную кредитную поддержку по спасению крупных предприятий и банков.

Второй этап развития сельскохозяйственного кредита начался в 1922г с организации низовой сельскохозяйственной кредитной кооперации. Уже к 01.01.1923г

<sup>1</sup> Хрулев С.С. Наш ипотечный кредит. Опыт выяснения состояния землевладения в зависимости от его задолженности,- СПб, 1898. Стр. 111.

в СССР насчитывалось 800 сельскохозяйственных товариществ. Дальнейшие годы показали еще более бурный рост сельскохозяйственных кредитных кооперативов и количество организованных в этих кооперативах членов.

Крестьяне получали от кооперации значительную помощь в приобретении необходимых сельскохозяйственных машин и инвентаря, рабочего скота, семян, продуктивного скота и т.п. Результате росла доходность кооперированных хозяйств (использующих более совершенные машины, лучшего оснащения другими средствами производства), за счет полученных от товариществ сельскохозяйственных ссуд. Следует отметить незначительный удельный вес в источниках вкладов населения

Хотя привлечение крестьянских сбережений является одной из первоочередных задач кредитной кооперации.

В результате кредитной реформы в 1931-1932гг. действовавшие ранее специальные банки были преобразованы в 4 банка финансирования и долгосрочного кредитования капиталовложений: 1) банк финансирования капитального строительства, промышленности и электрохозяйства (Промбанк), 2) банк финансирования социалистического сельского хозяйства (Сельхозбанк), 3) банк финансирования коммунального и жилищного строительства (Цекомбанк), 4) Всесоюзный банк финансирования капитального строительства кооперации (Всекобанк). От прежних спецбанков они отличались тем, что традиционная банковская деятельность отошла для них на второй план. В первую очередь они использовались в качестве аппарата государственного финансового контроля за капитальным строительством.

Функции по долгосрочному кредитованию затрат на основные фонды сохранялись только за банками, обслуживающими кооперацию и колхозы, что было связано с особенностями колхозно-кооперативной формы собственности. При этом сама кредитная кооперация вскоре была упразднена, а её клиентура передана банками, полностью принадлежащим государству. Всекобанк был ликвидирован как отдельное кредитное учреждение и вошел в состав начавшего функционировать Торгбанка. Сельскохозяйственные кредитные товарищества были преобразованы в филиалы Госбанка СССР. Государственный банк осуществлял краткосрочное кредитование заемщиков, всех основных отраслей народного хозяйства.

Банковская система СССР подвергалась дальнейшей трансформации. В 1959г помимо Государственного банка СССР, были созданы Стройбанк СССР, Внешторгбанк СССР. В этом виде она просуществовала до 1987г, когда из состава Государственного банка СССР выделились Агропромбанк СССР, Промстройбанк СССР, Жилстройбанк СССР, кроме того, был создан Сбербанк СССР. В то время Агропромбанк был крупнейшим сельхозбанком мира – его сеть состояла из 35 тысяч представительств по всему Советскому Союзу, собственный капитал достигал 400 миллиардов рублей, штат насчитывал 110 тысяч сотрудников. Он осуществляет кредитования текущей и инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий, а также агропромышленных объединений.

В 1997г Агропромбанк РФ был включен в состав СБС-АГРО. Последний прекратил свою деятельность после финансового, банковского кризиса 1998-1999г. Однако в первом квартале 2000г был создан его приемник – Россельхозбанк РФ, который специализируется на кредитовании сельского хозяйства. В настоящее время сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность кредитуются также в Сбербанке и



других коммерческих банках. Такое положение мы считаем неадекватным задачам ускорения развития АПК РФ. По-нашему мнению, целесообразно сконцентрировать кредитования всех предприятий АПК в одном банке и тем самым трансформировать сельскохозяйственный кредит в систему агропромышленного кредита.

#### **Источники**

1. Г.И.Лунтовский, С.А.Голубев, В.И.Жучков История Банка России, 1860–2010: том 1,2. –М., 2010
2. Выносов М. Сельскохозяйственный кредит.- М., 1938
3. Хрулев С.С. Наш ипотечный кредит. Опыт выяснения состояния землевладения в зависимости от его задолженности,- СПб, 1898.

## ОЦІНКА ТЕНДЕРНИХ ПРОПОЗИЦІЙ НА ВИКОНАННЯ ПІДРЯДНИХ РОБІТ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.

**Ключові слова:** ген підряд, держзамовлення, оцінка тендерних пропозицій, тендерна пропозиція (оферта), мінімальна ціна, якість, швидкість, критерії проведення тендеру.

Щоб полегшити процедуру проведення тендеру та оцінки тендерних пропозицій, потрібно, насамперед, правильно поставити цілі та задачі. Це надасть змогу відразу відкинути оферти, котрі не відповідають цілям даного тендеру. Правильно поставлені цілі допоможуть вибрати найбільш підходящого підрядника.

Цілей не може бути занадто багато. Вони повинні бути чітко сформульовані. Це допоможе не тільки компанії, котра проводить тендер, а й компаніям-учасникам. Фірма, котра вирішує приймати чи не приймати участь у конкурсі, подивившись на чітко сформульовані цілі, відразу зрозуміє, зможе чи ні, виконати такі умови. Завдяки цьому, підприємство «можливий» учасник тендеру не буде витратити сили, кошти і час на участь у тендері, який вона заздалегідь не виграє. А підприємство організатор тендеру, не буде витратити час на перегляд оферт (тендерних пропозицій) наданих цими «можливими» підприємствами, яких може бути досить велика кількість.

Розглянемо цілі, котрі пред'являють до тендеру організації, зокрема будівельні фірми (табл.1).

В цілому ж, проведення тендерів дозволяє сформувати такі цілі:

- Найкращим чином використовувати кошти компанії – витримати оптимальне співвідношення «ціна/якість»
- Придбати продукцію (роботи, послуги) що максимально відповідає вимогам до її споживчих характеристик
- Виключити роботу з некваліфікованими і недобросовісними постачальниками

Головна задача тендеру – забезпечити виконання робіт (проведення закупок) на оптимальних для компанії умовах.

Цьому буде сприяти грамотно складена оферта (рис.1).

Відповідно до поставлених цілей та задач, виділяються критерії оцінки будь-яких тендерних пропозицій, це:

Мінімальна ціна – визначення пропозицій, котрі відповідають (по розрахункам організації-замовника тендеру), приблизній ціні даного тендеру. **Ціна** договору відповідає вартості виконуваних робіт. Ціна завжди визначається в грошовій сумі, хоча форми оплати можуть бути різними.

Якість – визначення організації, котра може надати гарантію якості, проведених нею робіт. Гарантія **якості**, якщо інше не передбачено договором, поширюється на всі елементи, складові результат роботи.

**Таблиця 1.**

Аналіз основних вимог до оцінки тендерних пропозицій.

Характеристика	Держзамовлення			Приватні		
	Товари	Роботи	Послуги	Товари	Роботи	Послуги
Опис властивостей предмету	докладний (еко-логічні, пожежні та ін.)	докладний (креслення, плани)	докладний	докладний (еко-логічні, пожежні та ін.)	докладний (креслення, плани)	докладний
Використання вимог ДБН, ДСТУ, Єврокоди	обов'язково	обов'язково	обов'язково	за вимогою замовника	за вимогою замовника	за вимогою замовника
				можливо висунення додаткових вимог, або послаблення вимог		
Наявність альтернативних рішень	немає	немає	немає	за вимогою замовника	за вимогою замовника	за вимогою замовника
Регламентация процедур	жорстка	жорстка	жорстка	немає нормативів	немає нормативів	немає нормативів
Ціна	тверда	тверда	тверда	тверда, динамічна	тверда, динамічна	тверда, динамічна
Якість	відповідність нормам	відповідність нормам	відповідність нормам	підвищена	підвищена	підвищена

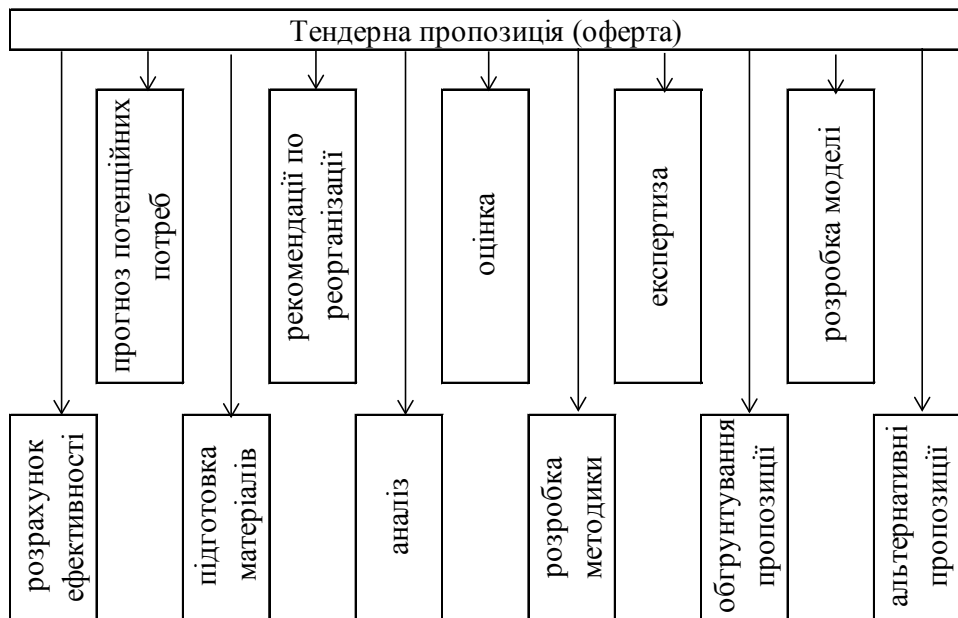


Рис.1. Обов'язкові розділи оферти. [1]

Швидкість – визначення організації, яка гарантує швидко, але без порушень будівельних норм, справитись з поставленою задачею. А також, організація-переможець тендеру, повинна максимально швидко, приступити до виконання замовлення. **Терміни** в договорі підряду визначають часові параметри діяльності підрядника і замовника, пов'язаної з виконанням ними своїх обов'язків за договором.

Як ми знаємо з праць багатьох авторів: Купріянов Н.С. [2], Бобков К.І. [3], Щербакова Т.С. [2], Сапожников В.Н. [3], В. Лоза [4], К.В. Кузнецов [5], В.І. Фомічев [6] та багато інших, котрі займалися питаннями тендерів неможливо спів ставити, одночасно, всі три головні компоненти проведення тендеру (табл.2).

Яка ж відповідність найбільш правильна, саме, для будівельних тендерів? Звичайно, це запитання, повинна поставити собі, кожна організація-замовник тен-

Таблиця 2.

Взаємозв'язок головних критеріїв тендеру.

	Ціна	Якість	Швидкість
Ціна		роботи виконуватимуться не так швидко, як нам того хотілося б	якість робіт не буде відповідати вимогам
Якість	роботи виконуватимуться не так швидко, як нам того хотілося б		ціна виконання замовлення буде набагато вищою від норми
Швидкість	якість робіт не буде відповідати вимогам	ціна виконання замовлення буде набагато вищою від норми	

деру і самостійно дати відповідь. Адже, кому, як не замовнику знати, що для його фірми є найбільш пріоритетним.

Отже, основними вимогами до оцінки тендерних пропозицій приватними та державними замовниками є: опис властивостей предмету; використання вимог ДБН, ДСТУ, Єврокоди; наявність альтернативних рішень; регламентація процедур; ціна; якість та ін.

Систематизація обов'язкових розділів тендерної пропозиції дозволила визначити критерії оцінки тендерних пропозицій та визначити їх зв'язок під час вибору підрядника.

### Література:

1. Лисенко Олександр журнал «Менеджер по персоналу» Источник: HR ЛигаАвтор: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=586>
2. Куприянов Н.С., Михненко О.В., Щербакова Т.С. «Стратегический менеджмент в строительстве.» // М.: Инфра-М, 2004. 336 с.
3. Бобков К.И., Сапожников В.Н. «Научные проблемы экономики строительства.» // М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2006. 224 с.
4. Лоза В. «Методика та критерії оцінки тендерних пропозицій» Компания «СИ-НАПС» Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы» №11, ноябрь 2006. Интернет джерело: [http://esco-ecosys.narod.ru/2006\\_11/art158.htm](http://esco-ecosys.narod.ru/2006_11/art158.htm)
5. Кузнецов К.В. «Прокьюремент: тендери, конкурси конкурентні закупівлі», М:2005. – 227с.
6. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., пе-реаб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 446 с.

ПОД- СЕКЦИЯ 12. Экономика предприятия и управление производством.

**Shmatkovska Tatyana O.**

Ph. D. in Economics,  
Associate Professor of the Accounting and Audit Department,  
Lesya Ukrainka Eastern European  
National University,  
Ukraine

**Sliepchenko Kate O.**

Student  
of Economy and Management department,  
Lesya Ukrainka Eastern European  
National University,  
Ukraine

Target-oriented current assets management  
based on the system approach

**Шматковська Т. О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Інститут економіки та менеджменту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки,  
Україна

**Слепченко К. О.**

студентка Інституту економіки та менеджменту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки,  
Україна

## ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

### **Анотація**

*Надано перелік принципів здійснення оптимізації структури активів підприємства, яка направлена на забезпечення його фінансової безпеки. Визначена головна мета та завдання управління оборотними активами в контексті забезпечення фінансової безпеки підприємства. Зроблено висновок щодо доцільності застосування програмно-цільового підходу до процесу управління оборотними активами, так як це забезпечує комплексне вирішення проблем їх ефективного управління через раціональне використання шляхом розроблення програми і мети, направленої на її виконання.*

**Ключові слова:** активи; оборотні активи; програмно-цільовий підхід; управління; система управління.

**Keywords:** assets; current assets; target-oriented approach; management; management system.

In unstable conditions of national economy and high dynamic environment there is a need in taking managerial decisions in the uncertainty. Consequently, at the forefront is the financial aspects of the company. One of these aspects is the value of assets and maintaining them on a sufficient level. Company's asset management policy, as part of its financial policy, is the general strategy for financial management, focused on the implementation of measures aimed at improving the efficiency of their use, and in some cases – to increase their value and the value of the business as a whole.

Problems of current assets, its accounting and analysis researched in the works of local and foreign scientists and economists, such as, Kopteva O.P, Bykovskii V.V., Bondarenko O.S, P.L. Nosov, Sikora I., Chebanov N.V., Chukhno I.S. and others.

The main objective of current assets in the context of financial security is to ensure its adequacy for the normal operation of business, as well as its most effective use in industrial and economic activities.

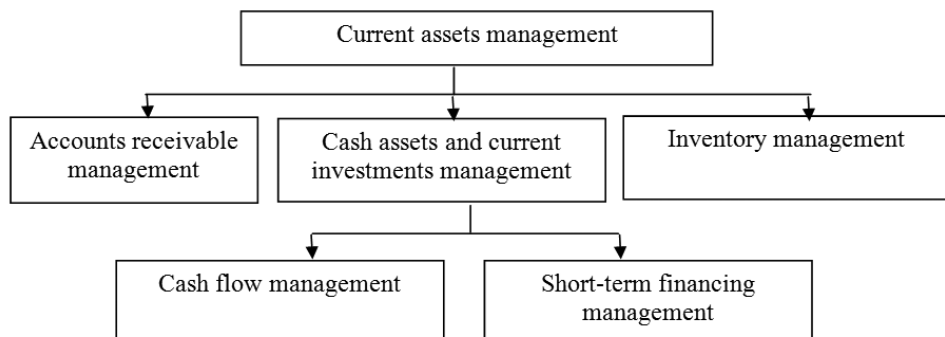
Achieving this goal involves solving such problems as: creating the optimal composition and structure of working capital; determining reasonable needs of the enterprise in working capital; formation and rationalization of the funding sources structure of working capital; maximizing the efficiency of use working capital in the enterprise [3, p. 39].

There are external (indirect effects) and internal (direct effects) factors affecting the management of current assets. The external ones include: the competitive environment, the development of financial market, the legislative regulation, non-price determinants of demand, relations with contractors; to the internal factors belong: industrial technology company, enterprise accounting policy, financial management skills, organizational structure of the company, the strategic goals of the company.

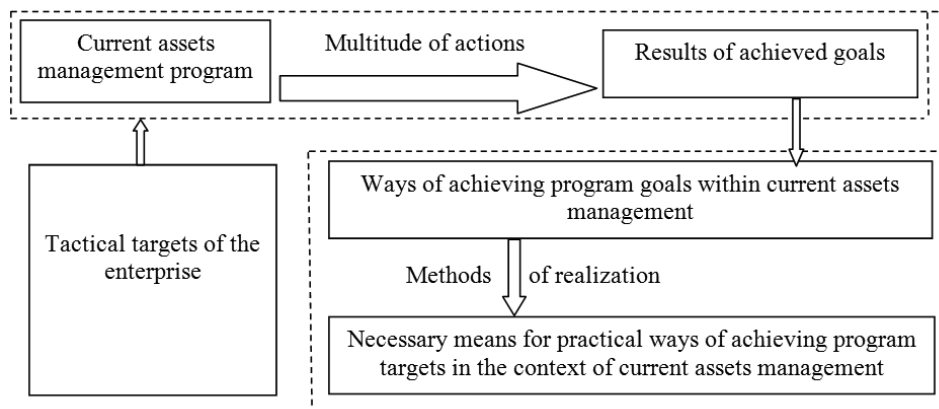
On the background of the economic analysis of current assets components and consideration of foreign and domestic experience we suggested the main directions for the domestic enterprises current assets management on the (Fig. 1).

Company develops current assets management system by the following main stages:

- 1) analysis of current assets in the previous period, which includes:
  - analysis of the dynamics and structure of total current assets of the company;
  - analysis of the turnover of certain types of current assets in its total amount;
  - analysis of the profitability of current assets;
  - analysis of the main sources of financing of current assets;



**Fig.1.** Main directions of current assets management [1, p.128]



**Fig. 2.** Logical circuit of target-oriented current assets management of the enterprise

2) selection of company's policy of current assets. From a scientific point of view there are three fundamental approaches to the formation of circulating assets – conservative, moderate and aggressive;

3) optimization of current assets. It should be based on the approach to the formation of current assets, providing a given level of efficiency of its use, value and risk;

4) optimizing the ratio of fixed and variable parts of current assets;

5) providing the necessary liquidity of current assets;

6) minimizing the loss of current assets during its terms of use;

7) establishment of principles that define the financing of current assets;

8) optimizing the structure of current assets financing sources [2, p. 39].

To provide the efficient operation of enterprises it is necessary to use target-oriented approach to management of current assets, since the approach embodies an extensive methodology for solving many problems in different spheres of enterprise activity, and directed at solving complex issues through the development of complex measures to archive the goal [4, p. 57].

Target-oriented management of current assets based on the systemic approach involves a comprehensive solution to managing problems effectively through rational use of current assets by developing programs and goals aimed at its implementation. In the process of mutual adjustment the objectives, program activities and requirement in resources is made the variant analysis of solutions to the problems. These features of program-oriented approach explains the choice to solve problems in the process of improving the management of current assets.

Program of enterprises current assets management is a set of consistently performed tasks, constrained by the sole aim, directed to improve the current assets management process in terms of set limits (Fig. 2).

Current assets management program focused on the following actions:

- the formation of the necessary requirement in current assets: defining of the target volume and size of its structural components;

- providing a fixed ratio of sources to cover the need for current assets;

- effective relation between the structural elements of current assets, sufficient to ensure the long-term productive and efficient financial activity of the enterprise [5, p. 98].



Thus, current assets management, carried out according to the principles of target-oriented management (focus on the ultimate result; through-planning of the management object; the principle of continuity), can become a leading area of improvement of the current assets management. Development and implementation of target-oriented management is an effective way to solve actual problems that require concentration of resources and coherence and target orientation of actions. Reasonable use of the means of achieving goals provides the invariance for solving problems and increases the efficiency of current assets use on enterprises in changing environment.

#### References:

1. Fabozzi F. J. Managing Current Assets [Text] / F.J. Fabozzi, P. Peterson Drake // Finance: Capital Markets, Financial Management, and Investment Management. – 2011. – 832 p.
2. Walther L. M. Current Assets [Text] / L. M. Walther, C. J. Scousen // Ventus Publishing. – 2009. – 97 p.
3. Бондаренко О. С. Управління поточними активами: теоретичні основи та практичне застосування [Текст] / О. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 3 (66).
4. Коптева Е. П. Политика управления активами предприятия: теория и методология [Текст] / Е. П. Коптева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 10, Вып. 2 (194).
5. Сікора І. Особливості оцінки оборотних активів на виробничих підприємствах [Текст] / І. Сікора // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 9.

Швець Ю.О.

асистент кафедри фінансів та кредиту,

Тимченко Т.

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ РОЗВИТКУ

Машинобудування є розвинутою, конкурентною та однією з провідних галузей, яка складається з декількох десятків підгалузей. Саме машинобудівний комплекс є основою технічного і технологічного прогресу, забезпечує механізацію та автоматизацію виробництва. Важлива роль підприємств машинобудування полягає в тому, що вони забезпечують машинами, устаткуванням, сучасним обладнанням, засобами праці матеріальне виробництво і сферу послуг.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», підприємства машинобудування є одними з основних напрямів інвестування в нашій країні. Світова криза та політична нестабільність призвели до закриття деяких підприємств, скорочення випуску продукції, розбалансування виробництва, погіршення міжнародних зв'язків та, як результат, зниження конкурентоспроможності на світовому ринку і втрати лідируючих позицій.

Машинобудівний комплекс на сьогоднішній день – потужний сектор в промисловості України, який об'єднує понад 11 тис. підприємств і становить близько 12% у ВВП [3]. Стан підприємств машинобудування в Україні знаходиться на незадовільному рівні. Слід відзначити, що причинами погіршення виробничої діяльності та інвестиційної привабливості підприємств машинобудування є наступні: відсутність державної підтримки та надійних інвесторів, низький рівень конкурентоспроможності та платоспроможності, відстала технічна база, зношеність основних фондів, низький рівень кваліфікації робітників і низька продуктивність праці, нестача власних фінансових ресурсів, відсутність якісних конструкційних матеріалів, висока ціна та незадовільна якість виробленої продукції, недосконалість системи законодавства, несприятливі умови для діяльності підприємств тощо. Всі ці обставини не дають Україні зайняти гідне місце серед провідних країн світу, оскільки вироблена продукція має низьку якість, не відповідає міжнародним стандартам і тому підприємства машинобудування втрачають інвестиційну привабливість. Відсутність дієвої інвестиційної політики та державної підтримки значно впливає на погіршення діяльності підприємств машинобудування за сучасних умов розвитку.

Україна знаходиться в переліку найменш привабливих країн для інвестування. Частка іноземних інвестицій в Україну за останні роки значно скоротилась, що свідчить про погіршення інвестиційного клімату. До 2012 року обсяг прямих іноземних інвестицій зростав, а в 2013 році спостерігалось зменшення на 6,3% [6]. В підприємства машинобудування в 2011 році було інвестовано із закордону: США – 59,6 млн.

**Таблиця 1**

Капітальні інвестиції у промисловість за джерелами фінансування, млн. грн.

Показники	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Кошти державного бюджету	42,9	11,9	7,3	1,9
Кошти місцевих бюджетів	*	*	*	*
Власні кошти підприємств	3853,9	5488,1	6336,8	6242,1
Кредити банків	184,6	90,0	506,7	313,3
Кошти іноземних інвесторів	81,7	141,9	28,5	30,8
Кошти вітчизняних інвестиційних компаній	*	*	*	*
Інші джерела	*	*	*	6,6

\*Інформація конфіденційна відповідно до Закону України «Про державну статистику»

дол. США, Кіпр – 308, 6 млн. дол. США, Німеччина – 111,4 млн. дол. США, Велика Британія – 147, 6 млн. дол. США [2].

Джерело: [4]

Як видно з табл. 1 більшу частину інвестицій складають власні джерела фінансування підприємств, тому що їх можна швидко спрямувати в основні сфери діяльності. Однак це має і негативні наслідки, такі як: «консервування структурних диспропорцій», відставання у впровадженні нововведень, відсутність трансфертів у прогресивні види промислової діяльності [5].

Машинобудування, а особливо підприємства машинобудування займають важливе значення у розвитку нашої країни, але в світлі останніх подій в Україні інвестиційний клімат значно погіршився. Дана ситуація обумовлена непорозумінням з Кримом та Донбасом, підписанням угоди з Євросоюзом. Більшість бізнесменів утримуються від вкладень в Україну через нестабільну політичну ситуацію. Революційні події в Україні наприкінці 2013-2014 рр. спричинили скорочення інвестицій в підприємства машинобудування та погіршення інвестиційної діяльності в цілому.

Для українського машинобудування 2013-2014рр. складний період, під час якого відбулося скорочення виробництва. Причиною даного спаду є зниження економічної та інвестиційної активності на внутрішньому ринку і водночас скорочення обсягів продажу продукції на російському ринку, який є головним ринком збуту для українського машинобудування.

Таким чином, інвестиційна діяльність в Україні знаходиться в критичному становищі. Для підтримки підприємств машинобудування потрібні державна допомога, покращення системи законодавства та значні інвестиції. Україна є досить привабливою для іноземних інвесторів, цьому сприяє вигідне економічно-географічне положення, трудовий та природно-ресурсний потенціал.

Проте для покращення інвестиційного клімату необхідно створити міцну нормативно-правову базу, урегулювати політичні конфлікти, покращити матеріально-технічну базу підприємств машинобудування та встановити контроль за використанням інвестиційних коштів. Отже, для інвесторів привабливими є підприємства машинобудування, які мають високий рівень впровадження нової техніки та техно-

логій, достатній рівень конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, але за умови налагодження виробничої діяльності підприємств, вирішення існуючих проблем, а особливо питання щодо джерел фінансування, а також урегулювання організаційно-економічних та соціальних факторів в країні.

### Список використаної літератури:

1. Закон України Про інвестиційну діяльність від 18.09.1991 № 1560-XII [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку [Електронний ресурс] / Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
3. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/451>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. — К. : НІСД, 2014, 57 с.
6. Ромусік Я. В. Прямі іноземні інвестиції: світові тенденції та структурний розподіл в Україні / Я. В. Ромусік // Економіка підприємства. — 2012. — № 3—4. — С. 3 — 8.

## ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “УПРАВЛІНСЬКИЙ РИЗИК” В ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

У дослідженні автором на підставі огляду економічної літератури виявлені підходи до розуміння суті категорії “управлінський ризик”. Крім того, автор наводить власне тлумачення цього поняття.

**Ключові слова:** управління, ризик, управлінський ризик, управлінські функції, інвестиції, конфлікт, інформаційна система, управлінське рішення.

**Keywords:** governance, risk, management risk, management functions, investment, conflict, information system, management solutions.

Ризики, невизначеність завжди були і залишатимуться неодмінним атрибутом будь-якого виду економічної діяльності, в тому числі і управління економічними системами. Як зазначають вчені О.І. Афонічкін та Д.Г. Михаленко, на відміну від певного набору детермінованих управлінських рішень, більшість з них все ж є імовірнісними, тобто такими, що приймаються в умовах ризику (неповної визначеності) або невизначеності (повна або часткова невизначеність) [2, 347-348]. Власне мова в даному випадку йде саме про управлінські ризики.

Результати проведеного нами монографічного дослідження говорять про відносно невелику увагу дослідників до проблеми означення управлінського ризику. Пов’язано це з тим, що багато з них не виділяє управлінський ризик, вважаючи його складові частинами інших ризиків. Проте, незважаючи на це, нам вдалося сформулювати перелік усталених підходів до визначення економічної категорії “управлінський ризик”: бар’єрний, солюційний, організаційно-конфліктний, пасивно-управлінський, ситуаційно-пакетний, управлінсько-наслідковий, профітно-управлінський, макрофіскальний, інформаційно-управлінський, креативно-девелоперський і проектний (рис. 1).

У рамках солюційного підходу (від лат. “solutio” – рішення) управлінським є ризик, який супроводжується прийняттям хибних управлінських рішень з можливіми понесеннями збитків. Організаційно-конфліктний підхід визначає управлінський ризик через неефективне вибудовування управлінської вертикалі з нераціональним розподілом функцій її гілок, що веде до деструктивних для економічної системи конфліктів та інших негативних наслідків. Бар’єрний (управлінсько-опозиційний) підхід близький за змістом до розглянутого нами вище організаційно-конфліктного підходу і тлумачить управлінський ризик як ризик спротиву управлінців різних рівнів ієрархії, аж до відвертого саботажу. У пасивно-управлінському підході управлінський ризик вбачають у нерішучості менеджменту, його невмінні йти на ризикові, але водночас проривні рішення, що спричинює застійливі тенденції у розвитку економічної



**Рис. 1.** Класифікація підходів до тлумачення поняття "Управлінський ризик"\*

\* складено автором

системи. Згідно ситуаційно-пакетного підходу кожен менеджер у своїй професійній практиці стикається з набором конкретно визначених ризикових управлінських ситуаційних сценаріїв, зокрема: питання локалізації підприємства, побудови організаційної структури управління на ньому, визначення завдань структурних підрозділів, питання розрахунку бізнес-плану та фінансової звітності, застосування управлінських методів та технологій вирішення юридичних аспектів функціонування організації тощо.

За управлінсько-наслідковим підходом концентрується увага в основному на наслідках від неефективного управління, тобто втраті підприємством частки ринку через дії управлінців чи його банкрутстві, втратах від неправильного розміщення фондових засобів на ринках цінних паперів, збитках від інвестиційної діяльності. Започатковувачі профінансово-управлінського підходу вбачають управлінський ризик у недоотриманні визначеного раніше рівня прибутку підприємства або понесенні втрат внаслідок певних дій керівників підприємства. У макрофінансовому підході до визначення управлінських ризиків їх розглядають як неефективне організування державної податкової системи, неправильне нарахування податків, неякісне інформаційне забезпечення учасників податкового процесу. За інформаційно-управлінським підходом управлінський ризик проявляє себе у використанні на підприємстві неякісних інформаційних систем, прикладних програм, що може призвести до прийняття хибних управлінських рішень і спричинити економічні збитки. Креативно-девелоперський підхід – один з небагатьох, який розглядає управлінський ризик в позитивному плані, як стимул до творчого розвитку організації, пошуку нових неординарних рішень в управлінській сфері. Зміст критеріально-управлінського підходу засвідчує превен-

тивний характер управлінського ризику. У такому випадку це вже не якась можлива негативна подія, а критерій прийняття управлінського рішення. Так, Аралбаєва Ф.З., Карабанова О.Г. і Круталевич-Леваєва М.Г. згрупували і виділили сім основних критеріїв прийняття управлінського рішення, а саме: критерії Вальда, Севіджа, Лапласа, Гурвіца, крайнього оптимізму, максимального співчуття та математичного очікування [1, 133]. Даний набір індикаторів, на наш погляд, є конкретнооціночними показниками управлінських ризиків.

У проектному підході при визначенні управлінського ризику акцентують увагу на можливих промахах в управлінні інвестиційними, інноваційно-інвестиційними та венчурними проектами.

Отже, ми розуміємо управлінський ризик як потенційні економічні, політичні, екологічні або соціальні втрати від прийняття неправильних управлінських рішень або взагалі управлінської бездіяльності, лобювання інтересів певних соціальних груп, окремих осіб чи прошарків суспільства, від неефективної побудови організаційної структури управління, від різноманітних порушень у процесі реалізації функцій управління (планування, організація, мотивація, контроль і регуляція); ці економічні втрати можуть проявлятися у недоотриманні або неотриманні підприємством прибутку, його банкрутстві, втраті ділового іміджу, ринків збуту своєї продукції тощо.

### Література:

1. Аралбаєва Ф.З. Риск и неопределенность в принятии управленческих решений / Ф.З. Аралбаєва, О.Г. Карабанова, М.Г. Круталевич-Леваєва // Вестник ОГУ. – 2002, вып. 4. – С. 132-139.
2. Афоничкин А.И. Управленческие решения в экономических системах: учебник для вузов / А.И. Афоничкин, Д.Г. Михаленко. – СПб.: Питер, 2009. – 480 с.
3. Лифшиц А.С. Управленческие решения: учебное пособие / А.С. Лифшиц. — М.: КНОРУС, 2013. — 244 с.

## ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕГИОНА

*Ключевые слова: позиционирование, имидж, образовательный рынок, образовательная сфера высшего образования региона, образовательные услуги, группы потребителей, спрос, качество, эффективность.*

*Keywords: positioning, branding, educational market, educational the field of higher education in the region, educational services, consumer groups, demand, quality, efficiency.*

Возможность получения и применения знаний высшей школы — один из важных факторов социально-экономического развития регионов, а все время возрастающие требования к выпускникам учреждений высшего образования со стороны работодателей вынуждают пересматривать отношение образовательным учреждениям и к качеству предоставляемых ими образовательных услуг. В современных социально-экономических условиях установление партнерских отношений между высшей школой, государством, коммерческими организациями и обществом — это один из способов разрешения актуальных задач, имеющихся в регионах, заставляющий вузы обращать особое внимание на собственное положение на рынке образовательных услуг региона.

Большое количество выпускников школ стремится к получению высшего образования, для того чтобы в будущем лучше пристроится и обеспечить себе в будущем достойный уровень жизни. Высокая конкуренция заставляющая вузы двигать свои услуги на образовательный рынок, используют инструментарий маркетингового позиционирования, но современная ситуация требует при этом учесть мнение непосредственных заказчиков образовательных услуг — общества.

Учебные заведения, которые опираются на имеющиеся традиции и стабильные государственные финансы, и не учитывают изменения и требования окружающей среды, вероятно, могут не ответить современным вызовам и понести значительные убытки. В условиях рынка даже система высшего образования претерпевает изменения, чтобы лучше соответствовать потребностям заказчиков. Помочь вузу интегрироваться в экономическую систему могут помочь инструменты публичного управления, приобретение партнерских связей с представителями бизнес структур, общественных структур и государства, все это напрямую повлияет на перспективу трудоустройства выпускников, спрос, узнаваемость вуза и сможет открыть путь его дальнейшему развитию и совершенствованию.

Позиционирование образовательного учреждения на рынке, создание его благоприятного имиджа - важная часть стратегии развития каждого вуза. Позиционирование учреждения высшего образования обращено к целевому сектору потребителей и представляет собой комплекс маркетинга. Комплекс маркетинга — это набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, которые используются в организации для того, чтобы вызвать желаемую ответную реакцию на рынке [1]. Но,



к сожалению, не многие вузы используют такую технологию в своей деятельности.

Ученый Д. Арнотт дает следующее определение: позиционирование — это обдуманый, динамичный и повторяющийся процесс измерения, определения, модификации и мониторинга восприятия потребителями объекта, который подвергается маркетинговому воздействию. Д. Аакер считает, что позиционирование как формирование у потребителя определенного образа, восприятия товара или услуги путем выделения его наиболее ярких черт, оказания необходимого влияния на целевую аудиторию и создания имиджа продукта [2].

Таким образом, возможно сформулировать следующее определение: позиционирование – это создание уникального образа услуги (товара), который обладает индивидуальным, отличным от других набором качеств, который определенно соотносится с потребностями целевой аудитории.

Также очень важно при позиционировании вуза на образовательном рынке учесть и региональный аспект, а именно, потребности региона, социально-экономическая инфраструктура и взаимосвязи, уровень его развития, степень участия в процессах государственных и бизнес структур и др. Таким образом, вуз, благодаря выпуску специалистов необходимого уровня подготовки, способен решать часть указанных проблем, а также оказывать влияние на улучшение сложившейся в регионе ситуации и его инвестиционную привлекательность. Здесь следует отметить, что, позиционирование учреждения высшего образования должно быть сконцентрировано как на прямых потребителях услуг, а именно физических лицах (выпускниках школ и их родителях, работниках предприятий и др.), так и на косвенных потребителях — организациях трудоустраивающих выпускников вузов. Если потребности бизнес-структур будут качественно и своевременно удовлетворяться, то это решит вопрос и с трудоустройством выпускников, и с приобретением самим вузом положительной репутации. В связи с этим, имеет смысл создание различных видов объединений на основе сотрудничества, как с коммерческим, так и некоммерческим сектором, которые будут работать лишь на положительный результат для обеих сторон, и помогать вузам верно оценивать собственное положение и возможности на рынке образовательных услуг и определять основные необходимые направления дальнейшего развития.

Для того, чтобы верно определить потребительские ожидания в сфере образовательных услуг, в том числе и компаний, учреждений предоставляющих образовательные услуги, необходимо или проводить комплекс исследований потребительских ожиданий самостоятельно, или передавать данные работы на аутсорсинг, либо привлекать к процессу управления образовательным учреждением общественных экспертов. В любом случае наличие истинной информации о конъюнктуре рынка, конкурентах и целевых аудиториях позволит формировать эффективные стратегии развития и качественно планировать расход имеющихся ресурсов. Более того, важно уделить особое внимание изучению стратегической политики конкурентов.

Также необходимо провести сегментацию целевой аудитории – это процесс, делящий весь рынок на группы (объекты), для которых могли бы представить ценность определенные идеи. Сегментация выделяет потенциальных потребителей определенных ценностей и идей и делит их на несколько сегментов (субрынков),

каждый из которых отвечает за определенную характеристику. Сегментация в дальнейшем дает возможность эффективно разработать стратегию учебного заведения [3].

Можно выделить несколько критериев влияющих на выбор потребителем учреждения высшего образования: является ли данное учреждение коммерческим или государственным; какая у него репутация (имидж); актуальны, современны ли реализуемые в нем образовательные программы, соответствуют ли они запросам общества, стоимость обучения и др. Используя совокупность таких критериев, возможно вычленив определенные сегменты рынка, наиболее заинтересованные в предоставляемых услугах.

Таким образом, в современных условиях развития информационного пространства и всепоглощающей глобализации, учреждения высшего образования должны повышать частоту использования инструментов, которые ранее считались исключительно коммерческим. Позиционирование на рынке в данном случае может послужить эффективным механизмом, способствующим укреплению положительной репутации учреждения на рынке, а, следовательно, и его инвестиционной привлекательности.

В свою очередь исследование касающиеся системы управления вузом необходимо начать с изучения внешней и внутренней среды, а также совокупности факторов, имеющих все возможности для оказания влияния на его положение на рынке, институты и структуры сферы высшего образования.

Внешнее окружение представляет собой совокупность следующих сред: национальной, политической, институциональной, экономической, демографической, научно-технической, социально-культурной, правовой и др., и напрямую отвечает за спрос и предложение формирующиеся на образовательном рынке.

Спрос – это индикатор состояния экономической конъюнктуры, отражающий потребность в образовании необходимого качества, т.е. в квалифицированных специалистах в определенный временной период. Также предложение отражает количество образовательных услуг и их качество, которое возможно произвести учреждениям высшего образования – их возможный предел в определенный период времени по определенной цене, которая в данный момент сложилась на рынке. Сложившееся состояние народного хозяйства обуславливает потребность в квалифицированных кадрах, возможности предоставления и структуру образовательных услуг.

Законодательство влияет на образовательные учреждения посредством законов, нормативно-правовых актов в части регулирования их деятельности и финансов. Политическая же среда напрямую оказывает определенное влияние на вузы, т.к. от состояния политической системы в государстве зависит развитие и устойчивость экономики, следовательно, от нее зависит и потребность в трудовых ресурсах.

Демографический фактор напрямую связан с количеством студентов, у которых есть возможности получить образование в определенный временной промежуток. Все это говорит о том, что периоды спада рождаемости закономерно влекут за собой «недобор» в школы, колледжи, техникумы, вузы, что, естественно, усиливает конкуренцию за привлечение абитуриентов между вузами.

Научно-техническая среда отображает уровень технологического прогресса; до-

стижения, влияющие на совершенствование и повышение качества предоставляемых образовательных услуг; появление новых направлений подготовки, а также повышение технологических возможностей для их реализации.

Социально-культурная среда и национальная зачастую оказывают дестабилизирующее влияние на обучающихся, однако, многое зависит от особенностей региональной территории, на которой находится вуз.

Проведение исследования внешней среды высшего учебного заведения помогает осмыслить и структурировать запрос общества на образовательные услуги, определить их качество и количество, возможные направления подготовки и перспективы развития.

Внутренняя среда вуза состоит из потребителей образовательных услуг, организаций-посредников, конкурентов, государственных и общественных институтов и структур, СМИ, деловых партнеров и др.

Основных потребителей образовательных услуг можно разделить на определенные группы [3]:

1. Традиционные абитуриенты: поступают сразу после окончания среднего образовательного учреждения, свои предпочтения мотивируют личным стремлением и заинтересованностью к выбранной сфере деятельности, популярностью профессии, семейными традициями, престижем учреждения высшего образования и др.

2. Нетрадиционные учащиеся: имеющие между средним образовательным учреждением и учреждением высшей школы перерыв, использованный в целях получения практического опыта во время осуществления какой-либо деятельности, которая в свою очередь наталкивает на мысль о получении образования. Целью здесь является — продвижение по карьерной лестнице.

3. Традиционно продолжающие обучающиеся: продолжающие учиться в магистратуре, аспирантуре, высшем на базе ВПО и др. Цель - приобретение дополнительных преимуществ при трудоустройстве.

4. Профессионально продолжающие учащиеся: поступление в вуз для напрямую взаимосвязано с осуществлением каких-либо профессиональных и карьерных планов.

5. Временные учащиеся, которые пользуются лишь краткосрочными программами повышения квалификации и переподготовки.

6. Пожизненные: в течение всей жизни имеют потребность в профессиональном развитии себя, получении новых знаний и умений.

Актуальной тенденцией в современных условиях экономического и социального развития информационного общества является расширение спектра образовательных программ для нетрадиционных потребительских категории (пожизненных учащихся). Данная категория ясно представляет свои потребности и ожидания от образовательной программы, имея большой жизненный и профессиональный опыт.

На спрос образовательных услуг данного направления влияют факторы, — новые вызовы экономики знаний, глобализация и др. Организации и предприятия, как косвенные потребители, также могут формировать спрос на образовательные услуги [4].

Рост требований к персоналу прямо пропорциональны, повышению качества выпускников вузов. Организации-посредники в данном случае представлены биржа-

ми, службами занятости, помогающими при трудоустройстве выпускников. Конкурентная среда представлена иными высшими учебными заведениями, которые предоставляют такой же однотипный комплекс услуги. Государственные, общественные институты, структуры представлены Министерством образования и науки РФ, Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки, Федеральным агентством по образованию, органами регистрации, аккредитации, лицензирования и прочими непосредственно оказывающими влияние на деятельность учебных заведений организациями. СМИ представляют собой печатные, электронные источники, Интернет, наружную рекламу и др. Деловыми партнерами выступают физические и юридические лица, которые обеспечивают учебное заведение необходимыми для производства товаров и услуг материальными и нематериальными ресурсами. Исследование внутренней среды вуза помогает непосредственно проанализировать рынок образовательных услуг, а также организации, напрямую оказывающие влияние на вуза.

Также существует понятие внутривузовской среды, контроль за которой осуществляется вузом самостоятельно. Она включает в себя цели, задачи вуза, его структуру, персонал, используемые в процессах технологии. Цель вуза определяет основное направление для его деятельности, развития и соответственно должна отражаться в его уставе. Задачи вуза распределяют основные направления деятельности учебного заведения в соответствии с целью, например, интеллектуальное совершенствование личности, удовлетворение потребности общества в квалифицированных эффективных работниках конкретной отрасли, повышение интеллектуального уровня в регионе и др. Структура вуза в свою очередь представляет собой взаимоотношения между подразделениями и влияет на достижение эффективности в работе учебного заведения.

Технологии обучения индикатор современного эффективного вуза и преподавательских процессов в нем, они оптимизируют формы образования. Персонал вуза, также, как и предыдущие элементы внутривузовской среды, играет существенную роль в обеспечении качества предоставляемых населению услуг и влияет на престиж учебного заведения, а также его репутацию. Внутривузовская среда отражает реакцию учебного заведения высшего образования на сложившееся состояние внешней и внутренней среды функционирования, помогает найти незадействованный объем ресурсов для повышения эффективности предоставляемых образовательных услуг.

В свою очередь настоящее преимущество в конкурентной среде получают учебные заведения, имеющие уникальный продукт, который не может быть скопирован конкурентными организациями. Искусство узнаваемости требует разработки соответствующей внутрифирменной стратегии, исследования образовательного рынка, и, естественно, позиционирования [4].

Выделяют восемь правил, которые помогают выделиться вузу на фоне конкурентов: помнятся наиболее яркие черты вуза; заметят, если быть лучше в чем-то передовом; запомнят, если не обещать результаты, а предоставлять их; объяснять свои преимущества с неожиданной, необычной точки зрения; увлечь можно только собственными устремлениями; моральный кодекс – это ожидаемо, этим не удивишь; запомнят людей, а не вещи; отличительные черты являются таковыми, пока их не перекопируют.

Результаты проведенного исследования, помогают понять базовые принципы, являющиеся основой успешного позиционирования учебного организации. Особенности же принципы при позиционировании услуг вуза на рынке региона содержатся в выделении в качестве влиятельной черты способность удовлетворять потребности предприятий и организаций в квалифицированных специалистах необходимого уровня, в возможности построения выпускниками карьеры в регионе. А, следовательно, большое значение имеет участие образовательного учреждения в кластерной системе региона, что существенно облегчает проблему трудоустройства выпускников.

#### Список литературы:

1. Distinct Matters. Distinct Higher Education Website: URL: [http://www.distinct.ac.uk/about/distinct\\_matters](http://www.distinct.ac.uk/about/distinct_matters). Дата обращения: 24.12.14.
2. Aaker D. Shansby J. Positioning your product/ D. Aaker J. Shansby. Business Horizons. May-June, 1982: URL:<http://ru.scribd.com/doc/40573604/Aaker-Positioning>. Дата обращения: 23.01.2014.
3. Оленев А. А. Специфика позиционирования высшего учебного заведения на региональном рынке образовательных услуг // Проблемы современной экономики, N 2 (46), 2013. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4593>
4. Сагинова О.В. Управление процессами глобализации образования в высшей школе России (теория, методология, практика): автореф. дис. ... док. экон. наук (08.00.05) /Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. — М, 2006. — 61 с.