

ZBIÓR
RAPORTÓW NAUKOWYCH

Pytania. Odpowiedzi.
Hipotezy: nauka XXI stulecie

Гданьск
30.05.2014 - 31.05.2014

Część 2

СБОРНИК
НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ

Вопросы. Ответы.
Гипотезы: наука XXI век

Gdańsk
30.05.2014 - 31.05.2014

Часть 2

УДК 330+339.138+658+657+336.71+339+082

ББК 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. „Pytania. Odpowiedzi. Hipotezy: nauka XXI stulecie„. (30.05.2014 - 31.05.2014) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2014. - 80 str.

ISBN: 978-83-64652-36-3 (t.2)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji 30.05.2014 - 31.05.2014 roku. Gdańsk.

Część 2.

УДК 330+339.138+658+657+336.71+339+082

ББК 94

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».

Obowiązkowym jest odniesienie do zbioru.

Warszawa 2014

ISBN: 978-83-64652-36-3 (t.2)



"Diamond trading tour" ©

SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

SEKСJA 11. ZARZĄDZANIA. MARKETING.(МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ)

1. Токарев А. И. 5
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ БОКСА-ДЖЕНКИНСА (ARIMA)
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОГНОЗИРОВАНИИ
2. Серебрякова Д.А., Мухорьянова О.А. 9
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ
3. Таран О.Ю. 12
ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ УКРАЇНСЬКИХ АВІАКОМПАНІЙ
4. Серебрякова Д.А., Буниатова А.Р. 14
ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ
5. Литвинюк О.П. 17
ВАЖЛИВІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
6. Савченко И.П., Есаулова И. Г. 20
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ
7. Руда І.А. 23
РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА УСПІШНОГО МАЙБУТНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА

SEKСJA 25. ЕКОНОМІКА. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

8. Козел И. В., Асриян И. М., Калайтанова Е. С. 28
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ
9. Кварцхава О.В. 32
АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ
10. Рубітель О. Ю. 36
КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ
11. Суліменко Л.А. 39
ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

12. Лепехина Д. А., Диденко Ю. С., Дудка Т. Н. 44
ПРИОРИТЕТЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
13. Kiseleva E., Gorovoy V., Bokarev N., Kuprianova L. 48
ENTREPRENEURIAL RISK: ESSENCE AND SPECIFIC FEATURES IN
RUSSIA
14. Чепеленко Д.С. 51
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ
15. Моисеенко Ж.Н., Гужвина Н.А., Кравченко Е.А. 53
МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕК-
ТОРА И ЕГО НЕДОСТАТКИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО
16. Oppeld L.I. 57
THE FACTORS OF INFLUENCE ON A STATE BALANCE AND THE PE-
CULIARITIES OF ITS REGULATIONS
17. Харченко Г. А., Струк І. І. 60
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІД-
ПРИЄМСТВ
18. Анастасова М.Г. 63
РЫНОК СТРАХОВАНИЯ В СЕВЕРО- КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ
ОКРУГЕ
19. Евдашева Д.Н., Козел И.В. 66
ГРЕЙДИНГ КАК СРЕДСТВО ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКА
20. Гіджеліцька О. С. 68
МЕХАНИЗМ ПІДТРИМКИ ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ
ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ
21. Алимжанова Г.Д. 72
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА
ЗЕРНА
22. Потоцкий О.В. 74
СКОРОСТЬ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ
КАК ПАРАМЕТР ДЛЯ ИХ СЕГМЕНТАЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗА-
ДАЧИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЇ ТОРГОВЛИ ПО ПОЛУЧЕНИЮ
ПРИБЫЛИ
23. Баранова И. В. 78
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Токарев А. И.

студент магистратуры

специальности «Экономическая кибернетика»

Научный руководитель Харченко В.В.

к.э.н, доцент кафедры информационных систем

Национального университета

Биоресурсов и Природопользования Украины

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ БОКСА-ДЖЕНКИНСА (ARIMA) В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОГНОЗИРОВАНИИ

Модель Бокса-Дженкинса, также известная как модель ARIMA ([англ. AutoRegressiveIntegratedMovingAverage](#)) интегрированная модель авторегрессии-скользящего среднего. Эта модель позволяет получать точные прогнозы на основе описания временной структуры данных. ARIMA относится к классу моделей, которые способны очень хорошо описывать *стационарные и нестационарные временные ряды*. Напомним, что отличие этих рядов друг от друга состоит в том, что данные стационарных рядов изменяются в какую-либо сторону относительно некоторого *фиксированного уровня*, а в нестационарных рядах постоянного среднего уровня значений не существует. В модели ARIMA используются данные, которые содержатся непосредственно в самих исходных рядах. ARIMA состоит из двух моделей: модель авторегрессии (AR) и модели скользящего среднего (MA). Рассмотрим каждую модель отдельно.

Авторегрессионная модель (AR) порядка p имеет вид [1, 2, 3]:

$$Y_t = \varphi_0 + \varphi_1 Y_{t-1} + \varphi_2 Y_{t-2} + \dots + \varphi_p Y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (1)$$

где:

Y_t – Отклик (зависимая переменная) в момент времени t , Y_{t-1} , Y_{t-2} , Y_{t-p} – отклик при значениях интервалов времени $t-1$, $2, \dots$, $t-p$ соответственно
 $\varphi_0, \varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_p$ – оцениваемые коэффициенты

ε_t – ошибка, которая не учитывается в модели

Модель в уравнении (1) имеет вид регрессионной модели с использованием в качестве независимой переменной запаздывающие значения зависимой переменной, откуда и ее название – авторегрессионная модель.

Каждая авторегрессионная модель имеет свой порядок, и записывать ее принято AR(p). Значение p может принимать только целые значения от 0 и выше. Но опыт использования данной модели в прогнозировании показывает, что использование авторегрессионной модели порядка, который составляет выше двух, является неблагодарным [1, 2, 3].

Формула AR(0): $Y_t = \varphi_0$

Формула AR(1): $Y_t = \varphi_0 + \varphi_1 Y_{t-1}$

Формула AR(2): $Y_t = \varphi_0 + \varphi_1 Y_{t-1} + \varphi_2 Y_{t-2}$

Модель со скользящим средним (MA) порядка q имеет вид:

$$Y_t = \mu + \varepsilon_t - \omega_1 \varepsilon_{t-1} - \omega_2 \varepsilon_{t-2} - \dots - \omega_q \varepsilon_{t-q} \quad (2)$$

где :

Y_t – Отклик (зависимая переменная) в момент времени t , μ – постоянное среднее процесса

$\omega_1, \omega_2, \dots, \omega_q$ – оцениваемые коэффициенты

ε_t – ошибки в предыдущие периоды времени, которые в момент t включены в отклик $Y(t)$

Формулы авторегрессионной модели и модели со скользящим средним внешне имеют некоторое сходство. Но главное их отличие состоит в том, что авторегрессионная модель строится на основе аппроксимации ограниченного числа имеющихся данных за прошлые периоды, а модель со скользящим средним строится на основе ограниченного числа прошлых ошибок.

Каждая модель со скользящим средним, как и авторегрессионная модель, имеет свой порядок, и записывать ее принято $MA(q)$. Значение q может принимать только целые значения от 0 и выше. Но опыт использования данной модели в прогнозировании показывает, что использование модели со скользящим средним порядка, который составляет выше двух, является неблагоприятным, как и в модели авторегрессии.

Формула $MA(1)$: $Y_t = \mu - \omega_1 \varepsilon_{t-1}$

Формула $MA(2)$: $Y_t = \mu - \omega_1 \varepsilon_{t-1} - \omega_2 \varepsilon_{t-2}$

Модель авторегрессии-скользящего среднего – это скомбинированная модель, состоящая из авторегрессионной модели и модели со скользящим средним. Также она обозначается $ARMA(p, q)$, где p – это порядок авторегрессионной части, а q – это порядок части со скользящим средним [3-5].

Модель $ARMA(p, q)$ имеет вид [1, 2, 3]

$$Y_t = \varphi_0 + \varphi_1 Y_{t-1} + \varphi_2 Y_{t-2} + \dots + \varphi_p Y_{t-p} + \varepsilon_t - \omega_1 \varepsilon_{t-1} - \omega_2 \varepsilon_{t-2} - \dots - \omega_q \varepsilon_{t-q} \quad (3)$$

Так как все значения взяты из предыдущих разделов, то особых затруднений при вычислении возникнуть не должно. Напомним, что на практике p и q редко превышают значение 2.

Напомним, что $ARIMA$ относится к классу моделей, которые способны очень хорошо описывать *стационарные и нестационарные временные ряды*.

В аббревиатуре $ARIMA$ мы расшифровали все, кроме средней буквы I . *Integrated* английского языка интегральный. Имеет в свою очередь порядок d . Если исходные данные образуют стационарный ряд, то $d=0$, в следствие чего модель $ARIMA(p, d, q)$ упрощается до модели $ARMA(p, q)$. А если исходные данные образуют нестационарный ряд, то $d>0$. На практике параметр d также редко встречается больше 2.

В качестве примера использования модели $ARIMA$ мы проведем анализ и прогноз временных рядов, которые отображают динамику стоимости акций компаний Apple и Microsoft. Данную модель мы будем строить, используя программу Statgraphics. Эта статистическая программа обладает большим количеством функций, которые могут использоваться в статистике, эконометрике и прочих науках.

Ниже приведем исходные данные и графики с анализом и прогнозом на 6 месяцев. Исходные данные взяты с сайта <http://www.investing.com/>.

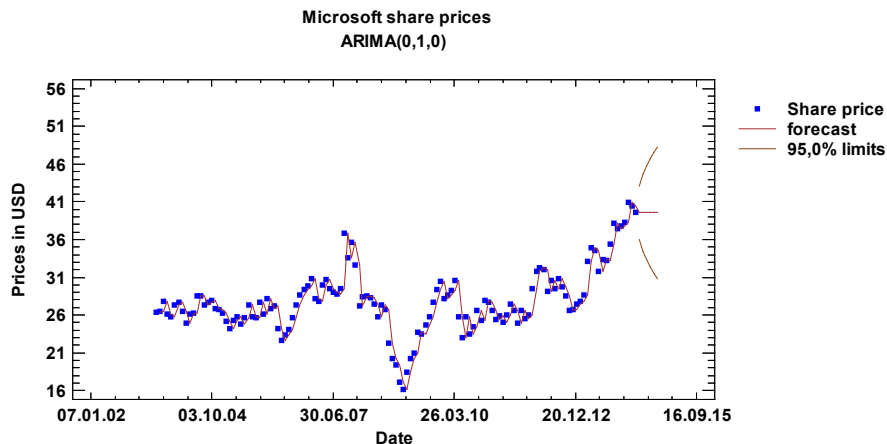


Рисунок. 1 – График динамики цен на акции компании Microsoft

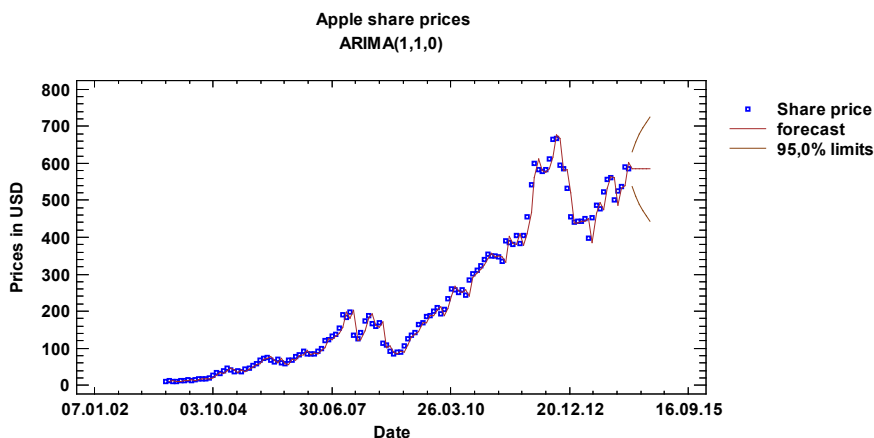


Рисунок. 2 – График динамики цен на акции компании Apple

По прогнозу стоимость акции компании Microsoft через полгода будет примерно такой же, как и сейчас.

По прогнозу стоимость акции компании Apple через полгода будет примерно на полтора доллара ниже нынешней цены.

Вывод: модель ARIMA (p, d, q) является одной из самых точных моделей, применяемых в прогнозировании. Суть этой модели состоит в объединении двух моделей: авторегрессионной модели и модели со скользящим средним. В данной статье было доказано на практике, что данная модель отличается точностью, а, используя для прогнозирования программу Statgraphics, мы получаем очень удобный инструмент для анализа и прогноза с использованием многих функций, в частности ARIMA. Программа сама подбирает модель, использование которой подразумевает под собой меньшую степень риска и точный результат.

Литература

1. John E. Hanke – Business forecasting. p. 651
2. Andrew F. Siegel – Practical Business Statistics (Fourth edition). p. 1051
3. Википедия [Электронный ресурс] Доступ к ресурсу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/ARIMA>
4. Математическое бюро [Электронный ресурс] Доступ к ресурсу: <http://www.mbureau.ru/tag/arima>
5. Финансовый портал [Электронный ресурс] Доступ к ресурсу: <http://www.investing.com/>



Серебрякова Д.А.

студентка 3 курса направления «Менеджмент»,
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Мухорьянова О.А.

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры
управления проектами и инновациями ФГАОУ ВПО «СКФУ»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ключевые слова / Keywords: информационные технологии/ information technology; стратегическое управление предприятием/ strategic management; IT-стратегия/ IT-strategy; электронный документооборот/ electronic document.

Эволюция развитых стран мира способствовала формированию новой экономики – экономики знаний, инноваций и глобальных информационных систем [1]. Основополагающим компонентом прогрессивного постиндустриального общества является информация. Современные методы эффективного стратегического менеджмента находятся в зависимости от умения использовать информационные технологии. При отсутствии общепризнанного определения IT-стратегии подразумевается, что она охватывает широкие области разработки стратегии предприятия в области информационного обеспечения компании [2].

В эталонной, с точки зрения менеджмента, компании должна функционировать единая информационная база, удовлетворяющая все имеющиеся потребности работников этой компании. Способом приближения к эталону является внедрение электронного документооборота, с помощью которого перестраиваются все процессы управленческого взаимодействия. В концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. сказано, что необходимым условием формирования инновационной экономики является необходимость создания адекватной системы электронного документооборота [3]. В крупных организациях электронный документооборот повышает управляемость и

помогает контролировать каждый объект управленческого учета со значительной экономией денежных, временных и человеческих ресурсов [4].

С точки зрения компании, ИТ-стратегия является частью корпоративной стратегии, но только способности фирмы грамотно использовать информационные технологии дадут возможность сохранить свою конкурентоспособность и способность отвечать современным мировым тенденциям экономического развития.

Определение стратегических целей путем формирования и осуществления стратегических программ является главным этапом общей стратегии фирмы. Эти программы напрямую объединены с ИТ-стратегией, они совместно формируют единую программу повышения конкурентоспособности. Использование информационных технологий в системе управления предприятием должно базироваться на общей стратегии фирмы и сосредоточиваться на достижение ее стратегических задач и целей. Также обязательным условием использования ИТ-технологий является их постоянная модернизация в связи с постоянно меняющимися условиями внешней среды.

Конкурентные преимущества условно разделяют на три типа: ресурсные; операционные и программно-стратегические [5]. Именно информационные технологии и инновации позволяют достигать конкурентных преимуществ всех трех типов за счет повышения качества и скорости принятия бизнес-решений. В настоящее время конкурентоспособность предприятия определяется в большей степени его информационной вооруженностью.

Исследованию стратегических результатов от их внедрения следует уделять намного больше внимания, чем раньше, так как именно они создают стратегическое превосходство и являются триггером роста бизнеса [6]. Принимая во внимание, что совершенствование информационных технологий может абсолютно поменять концепцию рынка, в котором функционирует предприятие, необходимо более детально проработать стратегическое управление предприятием с точки зрения информационных технологий.

Список использованных источников:

1. Серебрякова Д.А., Савченко И.П. Стратегическое управление персоналом – основа развития российской экономической системы // Гражданственность и патриотизм в России: ретроспектива и перспектива: Материалы межрегиональной научно-практической конференции молодых учёных, аспирантов и студентов / Под ред. Е.С.Саенко, Л.Н.Величко. Ч.2. – Ставрополь: Графа, 2012. – 57 с.
2. Матвеев И. Сущность и задачи ИТ-стратегии в менеджменте организации // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2011. – №15. – 75 с.
3. Уколов В.С. Инструментальные методы экономики в процессах аутентификации электронных документов на основе ортогонального преобразования: дис. канд. экон. наук: 08.00.13. М., 2009. 199 с.
4. Серебрякова, Д.А., Галстян, А.Ш. Внедрение электронного документооборота с использованием ЭЦП как рациональное ядро управленческой деятельности // Сборник материалов VII Международной научной конференции «Научный потенциал XXI века». – Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2013. – 424 с.

5. Каюченко А.В. Информационные технологии управления предприятием как современный фактор конкурентоспособности предприятия // Креативная экономика. — 2009. — № 10 (34). — с. 71-76.
6. Мельников О.Н., Краевский И.С. Результаты внедрения информационных технологий на стратегическом и тактическом уровнях // Креативная экономика. — 2011. — № 6 (54). — 120 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ УКРАЇНСЬКИХ АВІАКОМПАНІЙ

Ключові слова: SWOT-аналіз/SWOT analysis, SWOT-аналіз авіакомпаній/
SWOT analysis of the airlines, авіаційний маркетинг/aviation marketing, авіакомпанія/
airline.

SWOT-аналіз представляє собою структурований підхід до оцінки сильних та слабких сторін компанії, а також її можливості та загрози. Він також забезпечує простий метод синтезу результатів маркетингового аудиту [3].

Серед великої кількості найвизначніших моделей аналізу компанії, SWOT-аналіз посідає перше місце і базується на вичерпному переліку чинників, об'єднаних за певною логікою. Дана модель відображає намагання дослідників охопити якомога ширше коло показників, від поточного чи майбутнього значення яких залежить стратегічний вибір підприємства [4].

Вперше, SWOT-аналіз, як спосіб аналізувати компанію у якості самостійного методу, був запропонований професором Кеннетом Ендрюсом у 1963 році на міжнародній конференції з проблем бізнесу [2]. Дана модель дуже швидко отримала популярність та почала використовуватися економістами та маркетологами при формуванні стратегії розвитку компанії. Враховуючи той факт, що метод SWOT-аналізу компанії не торкається економічних показників, то його можна застосовувати при аналізі будь-яких компаній у найрізноманітніших галузях.

Існує досить багато визначень окремих елементів SWOT-аналізу. Слід навести деякі з них.

Сильні сторони (strength) – це внутрішні можливості (навички, потенціал) чи ресурс, що можуть зумовити формування конкурентної переваги.

Слабкі сторони (weaknesses) – це види діяльності, які фірма здійснює не досить добре, або ресурси, підсистема потенціалу, що неправильно використовуються.

Можливості (opportunities) – це альтернативи, що їх може використати підприємство для досягнення стратегічних цілей (результатів).

Загрози (threats) – будь-які процеси або явища, що перешкоджають руху підприємства чи організації в напрямі досягнення своїх місії та цілей [1, с.301].

Отже, після проведення SWOT-аналізу українських авіакомпаній можна буде чітко представити їх переваги та недоліки, а також зрозуміти ситуацію на ринку. Це дозволить обрати оптимальний шлях розвитку, враховуючи та намагаючись уникнути загроз, при цьому максимально ефективно використовувати наявні ресурси, водночас користуючись наданими ринком можливостями.

Сильні сторони українських авіакомпаній:

- велика мережа маршрутів (у найбільших перевізників, таких як, «Міжнародні авіалінії України», «Роза вітрів», «Візз Ейр Україна»);

- наявність власної програми лояльності для часто літаючих пасажирів (у найбільших перевізників);
- багаторічний досвід динамічного розвитку зі збереженням найбільшої частки ринку й підтримка найвідомішої торговельної марки («бренда») серед авіакомпаній України (у найбільших перевізників).

Слабкі сторони українських авіакомпаній:

- застарілий стан авіапарку;
- слабкий імідж українських авіакомпаній на світовому ринку;
- значна кількість нерентабельних авіаліній;
- недостатнє впровадження інформаційних технологій;
- якість продукту нижче ніж у світових конкурентів – авіаперевізників;

Можливості українських авіакомпаній:

- можливості приєднання до міжнародних альянсів авіаперевізників;
- вигідне географічне положення України;
- об'ємний потенційний ринок;
- оптимальне географічне положення аеропортів Бориспіль та Донецьк.

Загрози українських авіакомпаній:

- високі збори на зарубіжні повітряні судна;
- погіршення стану наземної інфраструктури аеропортів в областях;
- загострення конкурентної боротьби зі сторони зарубіжних авіакомпаній;
- уповільнення темпів росту економіки, подальший ріст інфляції й інші негативні наслідки економічної кризи, що приведе до різкого спаду попиту на авіаперевезення;
- неконтрольований можливий подальший ріст вартості нафти на світових ринках, що впливає на збільшення вартості авіаційного палива;
- дефіцит в Україні льотного складу з допусками на типи повітряних суден західного виробництва й кваліфікованого авіаційного персоналу.

НаосновіпроведеногоSWOT-аналізуукраїнськихавіакомпанійсформованонаступні проблеми участі українських авіакомпаній у сфері міжнародних повітряних перевезень:

- зниження споживчого попиту на авіаперевезення та нестійкий фінансовий стан багатьох авіакомпаній у зв'язку з кризовим станом економіки;
- висока змінюваність цін на нафту і як наслідок сильні зміни цін на авіаційне паливо, що не завжди відображає реальну ситуацію на ринку;
- моральне та фізичне старіння повітряних суден у багатьох авіакомпаніях;
- незадовільний стан наземної інфраструктури в областях;
- посилення бар'єрів для виходу на міжнародний ринок, а також високе регулювання галузі зі сторони держави.

Література

1. Балабанова Л. В. SWOT-аналіз – формування маркетингових стратегій : навч. посібн. / Л. В. Балабанова. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 301 с.
2. Онлайн енциклопедія маркетингу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://marketopedia.ru/47-swot-analiz.html>
3. Jobber, D. and Fahy J. Foundations of marketing, McGraw-Hill Education: USA. 2002.
4. Strategor. Politique generale de l'enterprise. Dunod. Paris, 1997. – 551 p.

ПОД- СЕКЦИЯ 6. Политика и практика маркетинга на предприятии.

Серебрякова Д.А.

студентка 3 курса направления «Менеджмент»,

ФГАОУ ВПО

«Северо-Кавказский федеральный университет»

Буниатова А.Р.

научный руководитель, канд. экон. наук,

ст. преп. кафедры

управления проектами и инновациями

ФГАОУ ВПО «СКФУ»

ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова / Keywords: маркетинговая концепция / marketing concept; маркетинг-менеджмент / marketing management; управление предприятием / business administration; маркетинг / marketing.

Современная мировая экономика XXI-го века стремительно меняется. Эти изменения носят двойственный характер и их определяют два фактора: глобализация экономики и технологические изменения в сфере коммуникативных и информационных технологий. Эти перемены нарушают сформировавшиеся положения компаний, однако в то же время формируют изобилие новых перспектив и возможностей для их развития.

Перемены, затронувшие мировую экономику, породили изменения в структуре менеджмента, которые в дальнейшем усилили роль маркетинга в практическом менеджменте, и также повлияло на формирование управленческих концепций маркетинга. Многообразные управленческие концепции маркетинга можно условно разделить на два типа: концепции управления маркетингом и концепции маркетингового управления субъектом.

Основным признаком подобной классификации управленческих концепций маркетинга, является «масштаб» маркетингового управления. Концепции управления маркетингом на практике реализуются в «масштабе» управленческой функции и соответствующего отдела в структуре менеджмента субъекта. Концепции маркетингового управления субъектом реализуются в «масштабе» всей системы менеджмента субъекта [1].

Организация имеет возможность реализовывать управление исходя из различных концепций, но на сегодняшний день максимальный результат предоставляет маркетинговая концепция. Она ориентирована на выявление и удовлетворение рациональных запросов потребителей определенного целевого рынка с учетом долговременных интересов общества в целом [2]. В сложившейся ситуации на рынке только маркетинговая концепция управления организацией способствует занятию предприятием экономически выгодной позиции, а также его дальнейшему приспособлению к изменяющимся потребностям.

Маркетинг-менеджмент в настоящее время представляется наиболее динамичной областью экономической деятельности, которая развивается в зависи-

мость от определенных потребностей практики. От того, насколько быстро компания возьмет на вооружение новые маркетинговые идеи, зависит устойчивость и возможный рост данного предприятия на рынке [3].

Маркетинг-менеджмент за период своего развития преобразовался в многофункциональную функцию сбытовой направленности, в управленческую структуру, с помощью которой исполняется эта функция, а также получил статус дисциплины экономической науки и независимой сферы услуг. Эта концепция маркетинг-менеджмента подразумевает, что результат целей организации достигается правильной рыночной ориентацией производственно-сбытовой деятельности организации, полным удовлетворением потребностей и конструктивным влиянием организации на их изменения.

Первостепенным вопросом маркетинг-менеджмента является установление долговременных и обоюдовыгодных взаимоотношений с основными субъектами взаимодействия: покупателями, дистрибьюторами и поставщиками. Такая концепция маркетингового управления называется «маркетинг отношений», во второй половине 90-х годов XX века в связи с ее быстрым совершенствованием в теории и практики маркетинга она стала самой эффективной концепцией.

Для выработки стратегии маркетинга необходима тщательная проработка определенных идей и выбор направления развития, а при осуществлении уже выбранной стратегии необходимо осуществлять регулирование и контроль надежного исполнения. В системе управления предприятием должен быть предусмотрен механизм стратегического управления с позиций маркетинговых принципов, направленный на обеспечение соответствия процесса управления требованиям изменяющейся внешней среды, он должен включать следующие блоки принятия решений:

- определение направлений стратегии в контексте решения стратегических целей и задач национального и отраслевого развития;
- определение стратегических приоритетов и альтернатив развития, а также и внутренних возможностей для их реализации;
- разработка стратегии и реализация стратегических планов.

Рассмотренный механизм стратегического управления с позиций маркетинговых принципов для российских предприятий носят «идеальный характер», т.е. определяет тот уровень, к которому компании необходимо стремиться [4].

В посткризисный период большое количество компаний переходит к низкокзатратным технологиям, в том числе сокращают расходы на маркетинг за счет инструментов, которые определяют специфику маркетинговой концепции. Согласно исследованию 2010 г., проведенным агентством Profi Online Research, около половины российских компаний в связи с финансовым кризисом вынуждены были сократить бюджет на маркетинговые коммуникации. Лишь 13% предприятий увеличили объемы финансирования сферы маркетинга, причем это организации, которые успели подстроиться под новые реалии действительности [5].

На сегодняшний день предприятию необходимо наращивать управленческий потенциал за счет продвижения маркетинговой концепции управления организацией. В сложившейся ситуации необходима разработка, апробирование и внедрение компаниями результативных маркетинговых стратегий, которые при меньших затратах обеспечивают больший эффект.

Список использованных источников:

1. Буниатова А.Р. Рекламные инновации как ингредиент управления процессом принятия решения о покупке средствами маркетинга: дис. канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 10.2010 / Буниатова Анна Рубеновна. – Сочи, 2010. – 148 с.
2. Э.М. Байрамов, М.С. Агабабаев. Конкурентоспособность территорий // III Евразийский экономический форум молодежи «Диалог цивилизаций «Путь навстречу», Екатеринбург: УрГЭУ, 2012. – 281 с.
3. Исаева Е.В. Эволюция маркетинговой концепции управления предприятием // Проблемы современной экономики. – № 29. – 2009. – 215 с.
4. Мартышко Е.И. Маркетинговая концепция в процессе стратегического управления российскими предприятиями // Школа финансового анализа URL: <http://www.beintrend.ru/2011-10-13-18-25-07> (дата обращения: 25.05.2014).
5. Половина российских компаний перешла на полумаркетинг // Портал BFM URL: <http://www.bfm.ru/news/42000> (дата обращения: 25.05.2014).

Литвинюк О.П.

Старший викладач кафедри менеджменту
Національний університет харчових технологій

ВАЖЛИВІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан економіки на макро- і мікрорівні характеризується деформованою структурою виробництва. Досвід економічних реформ в Україні показує, що трансформаційні процеси проходять не завжди вдало і стикаються з великою кількістю перешкод.

Метою реструктуризації підприємства є найбільш ефективне використання ресурсних, технічних, технологічних, організаційних, комерційних, економічних, фінансових, кредитних, податкових і інших можливостей при виробництві товарів або послуг з урахуванням попиту на ринках і вимог споживачів.

Реструктуризації піддаються практично всі підприємства, незалежно від господарсько-правової форми, сфери діяльності та інших характерних ознак. Чим більша частка інтелектуального капіталу (людського, клієнтського), тим більшими є очікування синергетичних ефектів, і тим вищими перспективи зростання цінності підприємства. Так, у випадку значної технологічності виробництва в об'єднаній корпорації, яка супроводжується значною часткою автоматизації виробничих процесів, ефекти об'єднання можливі лише за рахунок управлінської та партнерської реструктуризації.

Реструктуризаційні процеси можуть протікати на слабких підприємствах, на межі банкрутства. Водночас зарубіжний досвід показує, що реструктуризація проводиться і в досить успішно працюючих підприємствах з метою забезпечення їх більшої прибутковості в перспективі.

Важливою умовою успішної реструктуризації харчових підприємств є розуміння необхідності здійснення змін не лише менеджером, а й акціонерами, а також працівниками підприємства.

На думку автора, про міру готовності харчових підприємств до реструктуризації може свідчити наявність наступних здатностей, які є гарантією успіху підприємства: вміння стратегічного планування, яке полягає у наявності організаційних, інформаційних та кадрових можливостей для формування стратегічних та тактичних планів розвитку об'єданого бізнесу; вміння прогнозувати динаміку ринкового середовища та швидко адаптуватися до ринкових змін; вміння побудувати організаційну культуру підприємства, яка б здійснювала ефективні принципи, цінності, системи управління та лідерства; вміння побудувати таку систему управління персоналом, яка реалізує поставлені завдання та забезпечує реалізацію мети діяльності; управління процесами як здатність підприємства побудувати динамічну та гнучку систему організації та управління всіма підсистемами (виробничими, інноваційними, інвестиційними, збуту, постачання, організаційної будови корпорації тощо); управління інформацією та інноваціями. Дотримання визначе-

них здатностей є ознакою ефективності роботи харчових підприємств в процесі реструктуризації.

Ефективність проведення реструктуризації оцінюється такими показниками як прибутковість, поява позитивних грошових потоків від основної діяльності та підвищення продуктивності праці та всіх видів ресурсів.

Реструктуризація забезпечує своєчасну і гнучку зміну структури підприємства, його адаптацію до впливу змінених внутрішніх і зовнішніх факторів, при цьому підприємницька структура, яка її реалізує є достатньо стійкою.

Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття розбіжностей між вимогами ринку і застарілою логікою дій підприємства.

Практично всі українські харчові підприємства потребують сучасної системи фінансового менеджменту, яка повинна забезпечити управління оборотним капіталом, оперативної та інвестиційною діяльністю, побудова бюджету підприємства на місяць, квартал, рік. Тільки на основі правильно поставленого діагнозу може бути вироблена правильна стратегія розвитку та план реструктуризації.

Слід відмітити, що існують відмінності у стратегіях харчових підприємств щодо реструктуризації. Так, для підприємств, які не проводили реструктуризацію, оптимальною стратегією є пошук західного партнера, збільшення інвестиційного капіталу, збільшення потоку грошових коштів, визначення найбільш ефективної організаційної структури підприємства та збільшення прибутку. Для підприємств, що почали процес реструктуризації стратегією є аналіз витрат виробництва, збільшення реалізації продукції, аналіз умов конкуренції в даній галузі і також збільшення потоку грошових коштів та визначення найбільш ефективної організаційної структури підприємства.

Тобто більшість підприємств, які не почали процес реструктуризації, бачать залучення іноземних партнерів або інвестиційного капіталу єдиним стимулом для змін, а підприємства, що почали процес реструктуризації, концентрують свої зусилля на вирішенні внутрішніх проблем, приділяючи менше уваги питанням пошуку зовнішньої фінансової допомоги. Оскільки концентрація зусиль на внутрішніх ресурсах в процесі реструктуризації допоможе підприємствам вижити, успішно працювати, бути конкурентоспроможними завдяки злагодженості роботи і постійному удосконаленню ведення бізнесу в умовах, коли конкуренція стає все більш жорсткою.

Кожне харчове підприємство в ринковій економіці вимушене діяти в жорстких конкурентних умовах. Саме конкуренція обумовлює високу динаміку зміни ситуації на ринку, оскільки будь-який новий напрямок бізнесу проходить три фази: піднесення, стабілізації та загасання. Тому, після певного часу настає момент, коли внутрішня структура підприємства, структура управління, фінансові потоки, структура власності тощо, приходять в невідповідність до вимог сформованої економічної та законодавчої ситуації. З'являється необхідність реструктуризації, тобто по суті оптимізації різних елементів усередині господарюючої структури для адаптації до нових вимог.

Отже, реструктуризація - це комплексний процес, який може одночасно вестися за кількома напрямками в залежності від конкретної ситуації, галузевих особливостей і загального економічного стану. При проведенні реструктуризації

може виникнути необхідність в додаткових інвестиціях на модернізацію, впровадження нових технологій і обладнання, розробку нової продукції, освоєння нових ринків. Тому, в основі ефективної реструктуризації харчових підприємств, насамперед, лежить глибоке усвідомлення керівництвом необхідності її проведення. Як правило, приходять воно при появі фінансових труднощів, негативних тенденцій у діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Внук Н. С. Роль реструктуризации предприятий в повышении эффективности их работы / Н. С. Внук, И. В. Качан // Матеріали третьої Всеукраїнської студентської наукової конференції "Актуальні питання менеджменту в сучасних умовах" – м. Донецьк: ДонНТУ, 5-7 квітня 2004 р.
2. Марченко В. М. Ціннісний підхід до процесів злиттів та поглинань корпорацій / В. М. Марченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 2 (14). – С. 114-119.
Горовий Д.А. Розвиток ринку М&А в Україні / Д.А. Горовий // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

Савченко И.П.

кандидат экономических наук, доцент, институт экономики и управления,
Северо-кавказский федеральный университет

Есаулова И. Г.

студентка направления Менеджмент
Северо-Кавказский федеральный университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются особенности современных подходов в обучении персонала, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

The article discusses the features of the modern aspects of educating of personnel, sent to the increase of efficiency of activity of enterprise.

Ключевые слова: персонал, индивидуум, развитие, обучение, компетенции, команда.

Keywords: personnel, individual, development, educating, competences, team.

В настоящее время основополагающим условием эффективности деятельности предприятия выступает высококомпетентный персонал, соответственно требующий адекватных систем развития и обучения. В связи с этим, менеджмент компаний, выбирая наилучший метод обучения ориентируется на тот, который при минимальных финансовых и временных затратах позволит в большей степени увеличить эффективность. На сегодняшний день ведущей тенденцией в сфере развития и обучения является ориентир на раскрытие потенциала индивидуума и их взаимодействие в команде.

Наиболее эффективным способом развития управленцев и иных специалистов компании, которые имеют дело с разрешением нестандартных и трудных ситуаций, выступает «action learning» – обучение действием. Данная технология была разработана британским ученым и консультантом по вопросам менеджмента, Р. Ревансом в 80-х годах XX века. Подход предназначен для участия заинтересованных сотрудников, т.е. тех, кто согласен брать на себя ответственность за собственное развитие и риск разрешения проблемы.

«Action learning» представляет собой технологию развития персонала компании, использующую задание как движущую силу обучения, которая основана на положении, что не существует обучения без действия равно, как не принимаются разумные и взвешенные действия без обучений. Данный способ включает три существенных компонента: люди, принимающие на себя ответственность за работу по решению определенного вопроса; задача, которую они сами устанавливают перед собой; команда, помогающая и мотивирующая друг друга для решения проблем. Action learning предусматривает как личное, так и организационное развитие. Действия по решению проблемы меняют саму проблему, а также человека в ней работающего. Это осуществляется, прежде всего, за счет того, что знания, которые получены в готовом виде, всегда подвергаются сомнениями.

В быстроменяющихся условиях внешней среды становится все сложнее достигать требуемых результатов, используя стандартные технологии. Скорость осво-

ения новых знаний и выработки навыков должны быть равны или же превышать темпы изменений в окружающей среде. В процессе обучения действием взамен традиционному поиску ответа на поставленный вопрос вырабатывается и совершенствуется умение решать задачи и преодолевать проблемы; происходит становление сотрудника как активного получателя знаний, инициатора обмена информацией, который способен брать на себя ответственность и готов самостоятельно принимать решения.

Очевидно, что с позиции современного подхода к менеджменту обучение становится неотъемлемым условием выживания компании, а сам процесс обучения становится фундаментом ее изменения и развития. Следовательно, преобразованный взгляд на обучение подразумевает, что оно является не просто развитием сотрудников путем повышения квалификации, а решением сугубо острых проблем предприятия.

Следует подчеркнуть, что обучение действием имеет основной момент, независящий от уровня обсуждения проблем – организационного или личного. Одна из первенствующих предпосылок – обучение и действие должны следовать параллельно друг другу. По словам английского специалиста Р. Ревенса, не существует действия (взвешенного и здравого) без обучения ровно столько, сколько нет обучения без действия. [1]

Концепция обучения действием связана с вопросами запрограммированных знаний (programmed knowledge), полученные из книг или в процессе получения образования и обучения с помощью опроса (insightful questioning), т.е. актуальных вопросов, которые сотрудники ставят в условиях неопределенности и отсутствия однозначных ответов. Данные вопросы приведут, скорее всего, к последовательности действий, нежели к конкретным ответам.

Любые образовательные учреждения такие, как школы, университеты возникли для того, чтобы преподавать «программные знания». Преподавание в традиционных образовательных учреждениях направлено на приобретение знаний. Обучение же действием состоит в постановке и анализе вопросов, оно является результатом не изучения предмета, а решением проблем, на которые не существует однозначных ответов.

Стоит подчеркнуть, что важнейшей характеристикой обучения действием является умение задавать вопросы, а не реализация действий, что и отличает данный метод от общепринятого управленческого образования. Вследствие чего усовершенствование и развитие способности корректно ставить вопрос – ключевой элемент управления рисками и неопределенностью.

Вбыстроменяющемсямире в процессе организационного обучения непрерывно присутствует элемент риска. В современных экономических условиях избежание риска является невозможным. Вследствие чего центральной задачей топ-менеджеров является конструирование организационного климата, который бы способствовал одобрению и утверждению обдуманного риска и дальнейшего обучения.

При применении action learning происходит обеспечение передачи власти и ответственности за деятельность соответствующим низовым уровням предприятия, на которых реализуется конкретная работа, что чаще всего абсолютно противоречит практике большей части фирм, но, тем не менее, высвобождает время топ-менеджеров

для разрешения стратегических проблем, которые зачастую во время кризиса упускаются из внимания. Другими словами система action learning предусматривает, что текущими проблемами компании занимаются те, кто непосредственно связан с ними, а что касается топ-менеджеров, то они производят отслеживание изменений в окружающей среде и сопоставляют границы внутреннего организационного окружения и внешнего мира.

На сегодняшний день для выживания предприятий на рынке и сохранения их конкурентоспособности требуется непрерывно вносить изменения в свою деятельность. Необходимость в изменениях стала происходить настолько часто, что их влияние на жизненный цикл компании уже не расценивается как особенное, исключительное явление. В фундаменте action learning лежит изменение традиционных моделей поведения и привычного образа мышления, поскольку обучение действием подразумевает отказ от идеализации прошлого опыта и, используя его в качестве материала для обучения, помогает по-новому взглянуть на привычную ситуацию и преобразовать общепринятые методы действий.

Теория action learning подразумевает, что для обучаемых будет происходить не только активное осваивание полученных навыков на практических задачах, но и они будут помогать осваивать материал друг друга, признавая при этом собственные слабые места в тех или других областях, ликвидируя пробелы в знаниях постановкой правильных вопросов.

Список использованных источников

1. Реванс Р. Практика обучения действием / Под ред. М. Педлера: пер. с англ. Под ред. О.С. Виханского. – М.: Гардарики, 2000. – 336 с.
2. Шаш Н.Н. Action Learning. Уникальный подход к развитию людей и организаций. – М.: ГроссМедиа, 2004. – 240 с.

Руда І.А.

магістр

Науковий керівник – Гірман А.П.

доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Дніпропетровська державна фінансова академія

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА УСПІШНОГО МАЙБУТНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ключові слова/ Keywords: розвиток персоналу/ staff development, персонал/ personnel, планування персоналу/ workforce planning, підприємство/ enterprise.

Постановка проблеми. Управління підприємством в умовах глобалізації економіки зумовлює розвиток нових підходів до управління результатами діяльності підприємства. Оскільки ключовим показником і фактором успіху діяльності підприємства є величина витрат, питання управління ними набуває особливої актуальності. Отже, потреба вибору найкращого варіанту управління витратами в системі розвитку персоналу підприємства зумовлює необхідність подальшого проведення досліджень у даній галузі.

На сьогодні найбільш цінний капітал, яким володіє підприємство, розглядають саме персонал.

Управління персоналом – це цілеспрямована діяльність керівного складу організації на розробку концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами.

Аналіз наукових досліджень. Теоретичні аспекти управління розвитком персоналу досліджували ряд зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема: П. Ч. Бісвас, В. А. Євтушевський, О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук, В. А. Савченко та ін. Однак внаслідок складності й багатоаспектності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання, розроблені не цілком. Таким чином, проблема необхідності вирішення комплексних проблем, пов'язаних із удосконаленням системи управління розвитком персоналу на сьогоднішній день є актуальною.

Метою статті є теоретичне дослідження проблеми управління розвитком персоналу, як успішного майбутнього підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ефективне функціонування буд-якого підприємства, організації, насамперед, визначається ступінню розвитку її персоналу. Кожна компанія рано чи пізно приходиться до єдиного висновку: персонал – це головний ресурс компанії. У сучасному конкурентному середовищі достатньо складно чимось кардинально відрізнитися від конкурента, усі ресурси майже однаково доступні на ринку.

Тому з недавнього часу почала дуже активно розвиватися тенденція вкладання коштів у розвиток персоналу. Адже саме від людей, які працюють в компанії залежить успіх цієї компанії на ринку, якість виробленого товару чи наданої послуги, рівень впізнання її серед інших, і звичайно її популярність серед клієнтів.

Розвиток персоналу представляє собою багатогранне та складне поняття,

що охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних проблем. Поняття розвитку персоналу є відносно новим, однак уже широко використовуваним у практиці сучасних підприємств. Знання співробітників морально застарівають, їх необхідно обновляти відповідно до розвитку тих галузей знань, з якими вони зіштовхуються у своїй роботі.

Успішний розвиток персоналу вимагає використання конкретних методів, спрямованих на формування й активізацію його знань, можливостей і поведінкових аспектів.

Серед методів розвитку персоналу можна виділити:

- a) методи формування й розвитку кадрового потенціалу організації;
- б) методи розвитку потенціалу кожного працівника [3, с. 28].

До першої групи належать методи організаційного розвитку, удосконалення організаційних структур, складання штатного розкладу, поліпшення фірмового стилю керування, конфліктного менеджменту, що сприяють міжособистісним комунікаціям і створення сприятливого мікроклімату, техніки групової роботи менеджера.

Розвиток персоналу на рівні конкретної особистості становить зміст методів другої групи. До них належать: методи підготовки й перепідготовки робітників, фахівців і керівників, підвищення кваліфікації за межами організації, фірмові одноденні або тижневі семінари, конференції, групові дискусії, індивідуальні менеджмент-тренінги (рішення разом із ученими конкретних господарських завдань), модернізація, або методи рішення проблем у процесі творчої дискусії без права вето у модератора, система методів сприяння розвитку творчості (ділові ігри) [3, с. 30].

Комплекс елементів, що сприяють підвищенню кадрового потенціалу підприємства відповідно до її мети, називається системою розвитку персоналу даної організації. В основі цієї системи перебувають процеси прямого й непрямого підвищення кваліфікації співробітників.

До числа елементів системи розвитку персоналу належать: елементи розвитку кадрового потенціалу (штатний розклад, ротация, професійна кар'єра, заміщення посад); елементи розвитку особистого потенціалу (перекваліфікація, підвищення кваліфікації); інформаційні елементи (аналіз ринку утворення, аналіз пропозиції та попиту на освіти усередині організації, персоніфікована система даних про розвиток кадрів, результати атестації й оцінки роботи персоналу) [4, с. 59].

Аналіз елементів системи дозволяє визначити послідовність процесів розвитку персоналу. Визначення потреби в перепідготовці персоналу – це встановлення невідповідності між професійними знаннями, уміннями та навичками, які повинен мати персонал організації для виконання її поточних і перспективних цілей та тими наявними знаннями, уміннями й навичками, котрі персонал має на теперішній час. Визначення потреби у професійному розвитку працівника здійснюється на всіх рівнях управління підприємством: організації в цілому, структурного підрозділу, окремого працівника [1, с. 58].

Планування персоналу є складовою частиною загальних планів організації. Визначення потреб у персоналі є початковим етапом кадрового планування, на основі якого визначаються: скільки працівників, якої кваліфікації і на якому місці будуть потрібні; які вимоги ставляться до тих чи інших категорій працівників; як буде використовуватись персонал, умови його праці; які будуть затрати на заплановані кадрові

заходи [7, с. 60].

Умовах ринкової економіки планування розвитку персоналу, визначення обсягів професійного навчання працівників здійснюється підприємством самостійно [9].

Планування персоналу повинно забезпечити максимальне розкриття здібностей працівників і її мотивацію, враховувати економічні і соціальні наслідки при прийнятті відповідних рішень. Оскільки персонал є вирішальним фактором діяльності будь-якої організації, про ефективність планування можна судити з рівня досягнення цілей підприємством [7, с. 61].

Навчальні плани і програми для перепідготовки й навчання робітників іншим професіям організації розробляються на основі типових навчальних планів та програм для підготовки нових робітників з відповідних професій. При виборі форм і методів навчання персоналу організації слід приймати до уваги їх вплив на групи слухачів, які навчатимуться. Важливо також враховувати наступні принципи навчання дорослих людей: актуальність навчального матеріалу, врахування попереднього досвіду слухача, участь слухача у навчальному процесі, повторення вивченого матеріалу, обернений зв'язок з викладачем. На практиці не існує однієї універсальної форми професійного навчання. Кожна форма має свої переваги та недоліки [1, с. 61].

В аспекті якості конкурентоспроможності характеризується сукупністю споживчих властивостей робочої сили, здатних забезпечити ефективну працю: фах, стаж, вікові дані працівника, володіння ним іноземними мовами тощо. В аспекті кількісних характеристик категорія «конкурентоспроможність працівника» може визначатися такими показниками, як продуктивність праці та ефективність праці, витрати робочого часу на виконання певних операцій (робіт), якість виробленої продукції, витрати сировини, палива тощо [2, с. 124].

Рівень конкурентоспроможності громадян на ринку праці, зокрема персоналу на внутрішньому фірмовому ринку праці, вирішальною мірою залежить від ступеня оволодіння ними (відповідно до їхніх здібностей і нахилів) тією професією, що користується попитом на регіональному ринку праці і необхідна організаціям для реалізації їхніх цілей, одержання прибутку тощо [3, с. 32].

Отже, необхідно реформувати систему підготовки і розвитку найманих працівників на підприємстві, що передусім має отримати державне, а саме, законодавче підкріплення з реформуванням існуючої податкової, фінансової, соціальної політики. Вказані зміни повинні спиратися на існуючий вітчизняний та закордонний розвиток управління людськими ресурсами.

Також, потрібно провести в життя ряд заходів у соціальній сфері, а саме: більш послідовно вводити в життя систему пільг для сімейних працівників, працівників з дітьми, учнів для закріплення тенденції стабілізації кадрового складу. З метою підвищення кваліфікаційного рівня працівників підприємства необхідно скласти конкретний довгостроковий план навчання персоналу з урахуванням потреб підприємства. Доцільним буде впровадження в практику підприємства принципу полівалентності персоналу, тобто всередині підприємства організувати роботу з вивчення основ суміжних спеціальностей. Потрібно приділити більшу увагу нематеріальній мотивації на підприємстві. Варто, також, розробити і на рівні підприємства оформити нормативну систему заохочення працівників за висування

нових робочих ідей.

Узагальнюючи, треба визначити, що управління розвитком персоналу сприяє ефективному використанню трудового потенціалу особистості, підвищенню її соціальної та професійної мобільності, є засобом профілактики масового безробіття, відіграє значну роль у підготовці працівників для здійснення структурної й технологічної перебудови галузей економіки. Це позитивно впливає на збільшення обсягів та оновлення номенклатури випуску продукції чи надання послуг, забезпечує покращання результатів фінансової діяльності. У таких умовах розвиток персоналу є одним з найважливіших напрямів раціонального функціонування будь-якої організації, її конкурентоспроможності на ринку.

Працівники, підвищуючи свій рівень кваліфікації чи опановуючи нову професію або спеціальність засвоєнням нових знань, умінь і навичок, одержують додаткові можливості для планування професійної кар'єри як в організації, так і за її межами.

Висновки. Розвиток персоналу є необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства, особливо в умовах сучасних змін у вимогах до професійних знань на тлі науково-технічного прогресу. Розвиток персоналу повинен бути безперервним, включаючи в себе професійне навчання і підвищення кваліфікації. Одним з основних напрямів розвитку персоналу підприємств є організація взаємопов'язаних процесів розвитку конкурентоспроможних і особистісних здібностей найманого працівника. Розвиток персоналу сприяє зростанню умінь, навичок, знань працівника, підвищує його інтелектуальний, духовний, професійний рівень, все це в свою чергу підвищує конкурентоспроможність найманого працівника на ринку праці. Однією з причин недостатнього приділення уваги розвитку персоналу є те, що підготовка кадрів в межах підприємства потребує власних засобів, яких не вистачає у підприємства. Ще однією причиною недостатнього розвитку підготовки кадрів на підприємстві є небажання управлінців витрачати кошти на навчання персоналу, через можливу зміну роботи останніми, власне побоювання втратити витрачені кошти. Також залишаються недостатньо розробленими питання щодо оптимізації витрат в управлінні розвитком персоналом в контексті дослідження механізму обґрунтування та структури витрат на інноваційну діяльність підприємств, що поєднує їх функціональні сфери, зокрема маркетинг, виробництво, організаційну структуру.

Отже, управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей; тобто наскільки ці цілі є досягнутими.

Література

1. Андрусенко Т. Организационная культура в контексте управления знаниями / Т. Андрусенко // Корпоративне системи. – 2006. – № 5. – С. 57-61.
2. Белецкий Н.П. и др. Управление персоналом: Учебное пособие. Белецкий Н.П., Велеско С.Е., Ройш П. – Мн.: ИП «Экоперспектива» 2000. – 320 с.
3. Бісвас П.Ч. Управління персоналом на іноземних підприємства в Україні / П.Ч. Бісвас // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3. – С. 36–39.
4. Власова А. Еволюція концепції управління людськими ресурсами / А. Власова,

Ж. Левицькі // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2004. – №7. – С. 57-61.

5. Кірсанова С. Ефективний менеджмент – це як навик їзди на велосипеді: раз навчився і за все життя не забудеш / С. Кірсанов // Діловий квартал. – 2006. – № 12. – С. 7-8.
6. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навчальний посібник / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К., Кондор, 2003. – 296 с.
7. Любимова К.О. Світовий досвід професійного навчання персоналу підприємства / К.О. Любимова // Економічний часопис. – 2011. – № 3. – С. 59-61.
8. Савальєва В.С. Управління персоналом: Навчальний посібник / В.С. Савальєва, О.Л. Єсько. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 336 с.
9. Ситник О.Ю. Розвиток персоналу як фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства / О.Ю. Ситник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу к статтю: <http://intkonf.org/sitnik-o-yu-rozvitok-personalu-yak-faktor-rozvitku-konkurentospromozhnosti-pidpriemstva/>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ.

Ключевые слова: предпринимательство, Ставропольский край, инновации, перспективы развития.

В начале 1990 года Россия переходит от плановой экономики к рыночной, тем самым дает толчок к созданию такого вида экономической деятельности как предпринимательство.

Предпринимательство или предпринимательская деятельность - это экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства или продажи товаров, оказания услуг. [1]. Нет гарантий, что затраченные средства окупятся, что произведенное будет продано с прибылью. С этим связан риск потерь всего или части имущества.

Предпринимательство решает ряд проблем в рыночной экономике:

- способствует формированию конкурентных рыночных отношений;
- сокращает уровень безработицы, так как создаются новые рабочие места;
- формирует новый социальный слой собственников-предпринимателей.

В результате развития общества, в сфере предпринимательства происходит непрерывное изменение: возникают новые отрасли и отмирают старые. Наиболее привлекательными сферами предпринимательской деятельности считаются: производство товаров народного потребления и продуктов питания, разработка и внедрение достижений науки и техники, а также производство, хранение и реализация сельскохозяйственных товаров.

Ставропольский край объединяет около 25 районов, в которых развивается сельское хозяйство и различные отрасли производства. Наиболее значимыми являются: машиностроение (электротехническое оборудование, станки, приборы, автокраны, автоприцепы), электроэнергетика, добыча и переработка нефти и газа, пищевая (винодельческая, масложировая и консервная в Георгиевске, сахарная в Ставрополе), химическая (минеральные удобрения в Невинномысске, оргсинтез в Будённовске), легкая (шерстяная в Невинномысске, кожевенная в Будённовске), мебельная и микробиологическая (Ставрополь) промышленность.

В связи с увеличением страховых взносов, введением бухгалтерского учета для ИП и дополнительных ограничений в области торговли наблюдается резкое сокращение количества индивидуальных предпринимателей – 12000 индивидуальных предпринимателей прекратили свою деятельность.

На сегодняшний день в стране сложилась непростая экономическая ситуация, малый и средний бизнес испытывает следующие трудности:

- Недостаточный уровень информированности населения, особенно молодежи;

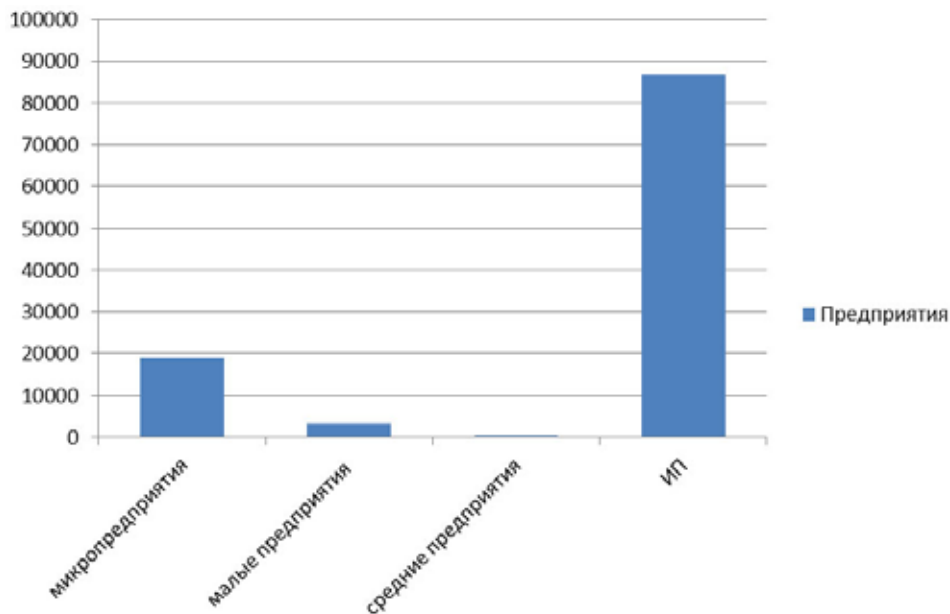


Рисунок 1 – Количество субъектов малого и среднего бизнеса в Ставропольском крае на октябрь 2013 года.

- Отсутствие финансовых средств в бюджетах муниципальных образований на создание условий для развития малого и среднего бизнеса;
- Отсутствие полных и достоверных сведения о предпринимательской деятельности на территории муниципальных образований.

Одной из проблем предпринимательской деятельности выступает приостановка реализации целого ряда государственных и частных проектов, в которых они выступали субподрядчиками. Данная проблема отражается не только на малом и среднем бизнесе, но и на государстве. Например, сокращение предпринимателей и малых компаний ведет к росту безработицы и дополнительной нагрузки на бюджет в виде пособий по безработице.

Данные проблемы необходимо решать с помощью:

- организации предоставления консультационной помощи бизнесу по принципу «одного окна», в том числе на базе МФЦ;
- расширения точки доступа к действующей и создание новой инфраструктуры господдержки малого и среднего бизнеса;
- установления единых нормативов отчислений в бюджеты муниципальных образований от федеральных и региональных налогов, подлежащих зачислению в краевой бюджет;
- организации органами местного самоуправления контроля за предоставлением предприятиями, осуществляющими хозяйственную деятельность на территории муниципального образования, полной статистической отчетности в органы государственной статистики;
- обеспечения гарантий по кредитам для малого и среднего бизнеса.

Министерство экономического развития Ставропольского края разработало краевую целевую программу «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012-2015 годы», целью которой является обеспечение и поддержка благоприятных условий для развития бизнеса в крае. От данной программы ожидается: ежегодное увеличение доли продукции малых предприятий в ВРП, ежегодное увеличение оборота малых предприятий, объем инвестиций в основной капитал предприятий малого и среднего предпринимательства и ежегодный прирост налоговых поступлений от субъектов предпринимательства в бюджет края не менее чем на 15%.

Поддержка может предоставляться в форме:

- денежных субсидий;
- обучения;
- стажировок;
- льготного лизинга;
- бизнес-инкубаторов;
- грантов.

Сегодня в России в целом и в Ставропольском крае работает программа субсидирования малого бизнеса. В соответствии с ней начинающие предприниматели имеют возможность получать денежные средства на развитие собственного бизнеса. Субсидии на развитие малого бизнеса выдаются на сумму, определяемую субъектом РФ, и данные деньги обязаны расходоваться строго на определенные цели [2].

Субсидии могут быть использованы на строго определенные цели: оплата сырья, оплата оборудования и материалов для осуществления деятельности и закупка необходимых технологий, патентов и других нематериальных активов. Цели могут иметь и другие направления, кроме производства алкогольной и табачной продукции, работы с недвижимостью.

Обучение и стажировки бизнесменов проводят в экономически развитых странах, таких как США, Китай и в некоторых странах Европы. Предусмотрен программой бесплатный трансфер, консультации в получении визы также предусмотрены [3].

Торгово – промышленная палата Ставропольского края стала организацией бизнес – инкубатора. Икубация заключается в поддержке и развитии субъектов предпринимательства на ранней стадии развития, помощь в открытии бизнеса [4].

На государственную поддержку малого и среднего бизнеса в 2013 году из федерального бюджета выделено 34,5 млрд рублей. Большая часть этих средств идет на возмещение предпринимателям части расходов по кредитным и лизинговым договорам, на льготное кредитование, а также выдачу поручительств.

На такой вид поддержки могут рассчитывать далеко не все предприятия. Обычно с помощью грантов государство пытается решить социально значимые задачи. Если у начинающего предпринимателя есть бизнес-план, который предполагает трудоустройство еще нескольких безработных, он может рассчитывать на получение субсидии. Ее размер будет зависеть от региона. Идея такой субсидии заключается в снижении уровня безработицы.

Также власти могут поощрять такими грантами инновационные или энергоэффективные предприятия. Запуск таких проектов сопряжен с риском для учредителей, но играет важную роль для общества. Получить субсидии можно лишь в

ходе специального конкурса, выделенные и потраченные денежные средства имеют целевой характер.

Уже в этом году в селах могут появиться центры консультативной помощи по предоставлению банковских услуг сельским предпринимателям-парикмахерам, собирателям грибов и ягод, переработчикам сельхозпродукции, ремесленникам и умельцам, организаторам SPA-салонов, врачебных частных кабинетов, языковых школ и курсов, экологического туризма. В том числе тем, кто реализует социальные проекты на селе.

Премьер-министр России Дмитрий Медведев поручил Минфину, Минсельхозу и Минэкономразвития при участии «Россельхозбанка» подготовить и направить в Центробанк особые предложения по поддержке малого и среднего предпринимательства в сельской местности.

По словам вице-президента «Опоры России» Владислава Корочкина, реальная ситуация на селе с доступностью финансовых услуг сложная и требует вмешательства. Россельхозбанк, на котором в основном «замкнуты» аграрии, действует, по мнению фермеров, не всегда понятно и прозрачно.

При этом самим сельским бизнесменам надо учиться грамотно пользоваться сложными банковскими процедурами. Главное – развивать бизнес на селе, облегчать предпринимателям доступ к льготным кредитам, чтобы население пользовалось всеми видами современных и качественных услуг. [5]

Список используемых источников:

1. Предпринимательство. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>. Дата обращения: 10.05.2014
2. Субсидии на развитие малого и среднего бизнеса и условия их получения. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.malyi-biznes.ru/>. Дата обращения: 17.05.2014
3. Представители малого и среднего бизнеса РФ получают возможность пройти стажировки в экономически-развитых странах. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://hrpuls.ru/>. Дата обращения: 17.05.2014
4. О бизнес-инкубаторе. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.tppsk.ru/>. Дата обращения: 17.05.2014
5. Правительство поддержит сельский малый бизнес. Режим доступа: <http://www.rg.ru>. Дата обращения: 17.05.2014

АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ

Обґрунтовано необхідність застосування фермерськими господарствами Міжнародних стандартів для малих та середніх підприємств, розглянуто особливості їх впровадження в Україні.

Ключові слова / Keywords: фермерське господарство / farm, бухгалтерський облік / accounting, суб'єкти малого підприємництва / small businesses, міжнародні стандарти для малих та середніх підприємств / international standards for SMEs.

Фермерські господарства впевнено знайшли своє місце в агробізнесі України, про що свідчить збільшення ними обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, постійне зростання площ сільськогосподарських угідь, що обробляються фермерами, зростання рівня концентрації фермерських господарств на території України тощо. В Україні станом на 1.01.2013 р. функціонувало 34847 фермерських господарств. Варто звернути увагу на те, що фермерські господарства займають найбільшу частку в структурі господарюючих суб'єктів в сільському господарстві, що становить 82,4 % від загальної кількості суб'єктів господарювання. Разом з тим, переважна більшість фермерських господарств в Україні (97,6 %) є малими підприємствами [3]. В 2013 році в Житомирській області функціонувало 797 фермерських господарств. В табл. 1 наведено групування фермерських господарств Житомирської області за обсягами діяльності.

* за даними Головного управління статистики в Житомирській області

З даних таблиці видно, що в 2013 році в області 96,4 % (768 господарств) належать до суб'єктів мікропідприємництва, 2,6 % (21 господарство) – до суб'єктів малого підприємництва і лише 1 % (8 фермерських господарств) є суб'єктами середнього та великого підприємництва. Таким чином, однією з особливостей фермерських господарств є їх невеликі обсяги господарювання, оскільки в класичному варіанті фермерські господарства є сімейною формою господарювання, де виробництво ведеться силами членів сім'ї, в окремих випадках з використанням і найманих працівників.

Ефективне управління діяльністю фермерського господарства залежить передусім від якості одержаної інформації, цінність якої визначається достовірністю та здатністю комплексно характеризувати його господарську діяльність. Джерелами такої інформації є дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які забезпечують потреби внутрішніх та зовнішніх користувачів щодо результатів господарювання фермерського господарства. Облік на малих фермерських господарствах України визначається національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), які розроблені на підставі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

Групування фермерських господарств Житомирської області за обсягами діяльності (згідно Господарського кодексу України) *

№ п.п.	Категорія юридичної особи – суб'єкта господарювання	середня кількість працівників за звітний період (календарний рік)	Критерії	Кількість господарств в 2013 р.	У % до загальної кількості
			річний дохід від будь-якої діяльності		
1	Суб'єкти мікропідприємництва	не перевищує 10 осіб	не перевищує суми, еквівалентної 2 млн. євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ	768	96,4
2	Суб'єкти малого підприємництва	не перевищує 50 осіб	не перевищує суми, еквівалентної 10 млн. євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ	21	2,6
3	Суб'єкти середнього підприємництва	не перевищує 250 осіб	не перевищує суми, еквівалентну 50 млн. євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ	8	1,0
4	Суб'єкти великого підприємництва	перевищує 250 осіб	перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро	-	-
Разом				797	100,0

Як відомо, Україна прагне стати членом Європейського Союзу. Але процес набуття статусу країни – члена Євросоюзу вимагає перегляду всього чинного законодавства, удосконалення системи обліку, звітності з орієнтацією на МСБО та МСФЗ.

Перш за все, потрібно зазначити, що чинні міжнародні стандарти не призначені для застосування підприємствами малого та середнього бізнесу, що значно звужує сферу їх розповсюдження. МСФЗ не прийнятні для використання середніми, а тим паче малими підприємствами через високі, порівняно з доходами підприємств, витратами на складання комплексу звітності за вимогами міжнародних стандартів.

Оскільки частка малих і середніх підприємств становить 95 % усіх компаній світу, то Радою з міжнародних стандартів для малих та середніх підприємств, приймаючи до уваги цей факт, розроблено окремий МСФЗ для МСП (IFRS for SMEs), який являє собою виклад основних вимог повного комплексу МСФЗ.

Цей стандарт має ряд істотних відмінностей, порівняно з МСБО і МСФЗ, які орієнтовані для застосування великими підприємствами. Ці відмінності, як зазначають вчені [2], у першу чергу стосуються затвердження єдиної облікової політики, тобто спостерігається відмова від її індивідуалізації. Разом з тим, слід відзначити,

що міжнародна група експертів з міжнародних стандартів обліку і звітності ЮНКТАД при ООН визнала, що названі стандарти можуть і не підійти для більш дрібних підприємств, оскільки вони можуть не застосовувати фінансову звітність загального призначення.

За даним Стандартом [1] малі та середні підприємства (МСП) визначаються як підприємства, які публічно не звітують, тобто не оприлюднюють в обов'язковому порядку свою бухгалтерську звітність, але при цьому формують фінансову звітність для зовнішніх користувачів (власники підприємств, що безпосередньо не беруть участь в управлінні її господарською діяльністю, клієнти, дійсні та потенційні кредитори, а також рейтингові фірми, що оцінюють кредитний ризик і інвестиційну привабливість підприємства). До МСП не належать підприємства, які розміщують свої боргові цінні папери та акції на відкритому ринку (біржі) або бізнес яких заснований на залученні коштів третіх осіб (кредитні установи і страхові та інвестиційні компанії, фонди).

Рада з міжнародних стандартів не вводить ніяких кількісних критеріїв віднесення підприємств до МСП, спеціально вказуючи на те, що МСФЗ застосовуються більш ніж у 100 країнах, де такі критерії діють уже багато років. В Європейській практиці найпоширенішими є три критерії віднесення тих чи інших підприємств до категорії малих чи середніх: чисельність працівників, підсумок балансу та оборот. За даними Господарського Кодексу України основними критеріями, що визначають розміри підприємств є середня кількість працівників за звітний період та річний дохід від будь-якої діяльності (табл. 1).

Відповідно до даних стандартів, інформація у фінансовій звітності повинна відповідати наступним якісним характеристикам:

1. Зрозумілість (інформація має надаватися таким чином, щоб бути зрозумілою для користувачів, які мають відповідні знання з бізнесу, економічної діяльності та бухгалтерського обліку і прагнуть вивчати цю інформації з достатньою ретельністю).

2. Доречність (інформація має бути доречною для прийняття рішень користувачами).

3. Суттєвість (інформація є суттєвою, якщо її пропуск чи викривлення можуть вплинути на економічні рішення користувачів, які вони приймають на основі фінансових звітів).

4. Достовірність (інформація є достовірною, коли в ній немає суттєвих помилок та упередженості і вона правдиво відображає те, що зазначається або те, що можна обґрунтовано очікувати).

5. Превалювання сутності над формою (операції та інші події та умови слід обліковувати та відображати згідно з їхньою сутністю, а не лише виходячи з їхньої юридичної форми).

6. обачність (прояв певної міри обережності під час формування необхідних за умов невизначеності суджень, таким чином, щоб не завищувати активи чи дохід і не занижувати зобов'язання чи витрати).

7. Повнота (достовірною, інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат).

8. Зіставність (користувачі повинні мати змогу порівняти фінансові звіти підприємства за різні періоди для того, щоб визначити тенденції у його фінансовому

стані та результатах діяльності).

9. Своєчасність (надання інформації в межах часу, необхідного для прийняття рішень).

10. Співвідношення вигод та витрат (отримані від інформації вигоди повинні перевищувати витрати на її надання). Якщо ж в міжнародних стандартах, регулювання фінансової звітності здійснюється як для малих підприємств, так і для середніх підприємств, то в національному регулюванні існує певна відокремленість даних понять.

На відміну від деяких національних правил складання звітності, МСФЗ становлять стандарти, ґрунтуються на принципах, а не на чітких правилах. Мета МСФЗ полягає в тому, щоб у будь – якій практичній ситуації укладачі звітності могли дотримуватися цих принципів, а не намагатися знайти в чітких правилах шляхи, які б дали змогу обійти базові положення МСФЗ.

Міжнародні стандарти не надають типових форм заповнення фінансової звітності, тому їх використовують виходячи з національних. Але, все ж таки міжнародні стандарти надають рекомендації про те, які статті повинна включати звітність, за якою оцінкою, здійснювати облік активів, власного капіталу, зобов'язань та фінансових результатів на підприємств, а також включають інформацію про вплив інфляції на валюту балансу.

Отже, в сучасному розвитку економіки підприємств особливе значення потрібно надати впровадженню міжнародних стандартів. Запровадження МСФЗ для МСП в Україні потребує вирішення низки практичних питань, зокрема першим кроком на шляху запровадження МСФЗ для МСП має стати перегляд П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Список використаної літератури

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств: Міжнародний документ від 01.01.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Моссаковський В.Б. Концепція бухгалтерського обліку в аграрній сфері. / В.Б. Моссаковський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/15905/1/12mvb.pdf>
3. Стат. бюлетень: Основні економічні показники виробництва продукції сільсько-го господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік / Державний комітет статистики України. – Київ, 2013. – 88 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто необхідність та передумови впровадження МСФЗ в облікову систему України. Розкрито особливості переходу вітчизняних суб'єктів господарювання на МСФЗ, а також труднощі, що виникають при цьому.

Ключові слова / Keywords: інтеграція / integration, глобалізація / globalization, міжнародні стандарти / international standards, фінансова звітність / reporting, бухгалтерський облік / accounting.

В умовах інтеграції України до світового економічного простору нагальною потребою став перехід підприємств до системи обліку за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). Зміни в системі економічних відносин зумовили необхідність реформування бухгалтерського обліку в Україні та оптимізації облікової політики підприємства. Наслідком глобалізації економіки є перехід бізнесу до системи обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності. При цьому важливе значення має процес гармонізації національних і міжнародних систем бухгалтерського обліку, що базується на єдиних принципах бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

За результатами дослідження, проведеного в межах Проекту USAID «Розвиток фінансового сектору» (FINREP) для Міністерства фінансів України, серед 49 країн, 40 країн вимагають їх застосування, ще 9 країн запровадили частковий перехід. Таким чином, сьогодні в багатьох країнах світу МСФЗ стали частиною національного облікового законодавства.

Дослідженню питань глобалізації облікових процесів та впровадження міжнародних стандартів в Україні були присвячені праці як зарубіжних, так і сучасних вчених-економістів, зокрема Дж. Маккензі, Дж. Хітчінса, С.А. Діпіаза, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, М. Я. Дем'яненка, І.В. Жолнера, В.М. Жука, Г. Г. Кірейцева, Н.М. Малюги, М. С. Пушкаря, П.Т. Саблука, Я.В. Соколова, Л. К. Сука та інших.

Формування фінансової звітності відповідно до МСФЗ є одним із важливих кроків, що відкриває підприємствам України можливості приєднання до міжнародних ринків капіталу. Рушійними силами глобалізації економіки є міжнародна торгівля, створення спільних підприємств, транснаціональних корпорацій, об'єднання фондових та інших ринків, міждержавне взаємопроникнення в економіку на базі інвестицій, вирішення спільних економічних та інших проблем, фінансування і кредитування економічних проектів Міжнародним валютним фондом тощо. Вагомими факторами, що зумовили потребу впровадження МСФЗ в Україні, є: поширення телекомунікаційних технологій і здійснення економічних операцій через всесвітню електронну мережу; ведення підприємствами бізнесу на міжнародному рівні; потреба інтеграції України на світові фондові ринки.

За цих умов важливим питанням є інформаційне забезпечення глобалізаційних процесів. Інформація стає мовою бізнесу, тому і виникають питання її співставлення, узгодження, координації, інформаційного порозуміння. Все це вимагає від України впровадження стандартизованих до міжнародних вимог облікових підходів, тобто адаптації українського законодавства, у тому числі нормативної бази у сфері обліку.

За вітчизняним законодавством, міжнародні стандарти фінансової звітності – це прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності [2].

Згідно із МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки», МСФЗ – це стандарти та тлумачення, прийняті Радою з МСБО. Вони охоплюють Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) і Тлумачення МСБО та МСФЗ, розроблені Комітетом з Тлумачень МСФЗ (КТ МСФЗ) або колишнім Постійним Комітетом з тлумачень (ПКТ).

Міжнародні стандарти не визначають обов'язковий формат звітів, але містять вимоги щодо розкриття мінімального переліку певних обов'язкових статей кожного з них. Повний комплект фінансових звітів, які підприємство має подавати згідно з Міжнародними стандартами (МСБО 1 “Подання фінансових звітів”) [5], містить:

- звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- звіт про сукупні прибутки та збитки за період;
- звіт про зміни у власному капіталі за період;
- звіт про рух грошових коштів за період;

– примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснювальні примітки.

З врахуванням зовнішньополітичного курсу України на євроінтеграцію, вступ до СОТ, урядом країни було прийнято ряд нормативних актів, спрямованих на поступовий перехід до МСФЗ. Так, з 1 січня 2012 р. застосування міжнародних стандартів фінансової звітності стало обов'язковим для низки вітчизняних суб'єктів господарювання, що зумовило потребу розгляду передумов, порядку, термінів та особливостей впровадження МСФЗ в Україні [6].

На сьогодні в Україні актуальним є завдання привести існуючу в країні систему бухгалтерського обліку і звітності у відповідність з вимогами ринкової економіки та міжнародних стандартів. Оскільки МСФЗ стають дедалі досконалішими та завершеними, їх застосовують при складанні фінансових звітів як глобальні компанії та ринки цінних паперів багатьох країн світу, а для малих та середніх підприємств спеціально розроблено окремий МСФЗ для МСП.

Аналіз вітчизняних законодавчих документів свідчить, що поштовхом до реформування бухгалтерського обліку в Україні стала Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (1994 р.). Для забезпечення виконання зазначеної Угоди прийнято низку інших документів (табл. 1).

Національним законодавством визначені терміни переходу суб'єктів господарювання на міжнародні стандарти фінансової звітності [6; 7]:

1. З 01.01.2012 р. МСФЗ для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності застосовують:

Таблиця 1

Нормативно-правове забезпечення переходу облікової системи України на міжнародні стандарти фінансової звітності

Назва документа	Основний зміст
Угода про партнерство й співробітництво між Україною й Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994 р.	Визначає необхідність та пріоритетні сфери адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу.
Постанова КМУ “Програма реформування бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів фінансової звітності” (№ 1706) від 28.10.1998 р.	Обґрунтовує реформування системи бухгалтерського обліку як складової частини заходів, орієнтованих на впровадження економічних відносин ринкового спрямування, і передбачає запровадження міжнародних стандартів шляхом їх адаптації до економіко-правового середовища й ринкових відносин в Україні.
Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (№ 996-XIV) від 16.07.1999 р.	Дає визначення національному положенню (стандарту) бухгалтерського обліку як нормативно-правовому акту, що визначає принципи й методи ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам.
Закон України “Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства ЄС” (№ 1629-IV) від 18.03.2004 р.	Визначає бухгалтерський облік компаній однією з пріоритетних сфер, у яких здійснюється адаптація законодавства України до законодавства ЄС.
Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні (розпорядження КМУ № 911–р). Від 24.10.2007 р.	Спрямована на вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів і законодавства Європейського Союзу.
Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (№ 3332-VI) від 12.05.2011 р.	Встановлює обов’язковість застосування МСФЗ низкою вітчизняних суб’єктів господарювання з 1 січня 2012 р.
Спільний лист Національного банку України (№12-208/1757-14830), Міністерства фінансів України (№ 31-08410-06-5/30523), Державної служби статистики України (№ 04/4-07/702) «Про застосування міжнародних стандартів фінансової звітності» від 07.12.2011 р.	Визначає суб’єкти господарювання, які обов’язково застосовують МСФЗ, особливості першого застосування МСФЗ, терміни й умови переходу на МСФЗ.

- обов’язково – публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії;
 - добровільно – інші підприємства (суб’єкти господарювання, крім бюджетних установ), які самостійно визначили доцільність застосування міжнародних стандартів.
2. З 01.01.2013 р. застосування МСФЗ є обов’язковим для суб’єктів господа-

рювання за видом діяльності – надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення (група 64 КВЕД ДК 009:2010) (vb457609-10), а також недержавне пенсійне забезпечення (група 65.3 КВЕД ДК 009:2010) (vb457609-10).

3. З 01.01.2014 р. застосування МСФЗ стало обов'язковим для суб'єктів господарювання за видом діяльності – допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування (група 66 КВЕД ДК 009:2010) (vb457609-10).

Позитивним результатом застосування МСФЗ вітчизняними підприємствами науковці й практики вважають підвищення ступеня співставлення фінансових звітів, як наслідок – зростання довіри до підприємства з боку іноземних компаній та ймовірність його виходу на міжнародні ринки капіталів [1].

На практиці існує два основні підходи до впровадження МСФЗ: 1) трансформація бухгалтерської звітності – звітність, складена за національними стандартами, у кінці періоду коригується відповідно до вимог МСФЗ; 2) конверсія – ведення обліку паралельно за національними та міжнародними стандартами.

Разом з тим, проведені дослідження показують, що на шляху запровадження МСФЗ в Україні є чимало проблем та труднощів, які сповільнюють цей процес. Найбільш суттєвими вчені-економісти виділяють наступні:

- процес визначення та розкриття інформації щодо справедливої вартості фінансових інструментів ускладнюється через те, що й досі в Україні не активізувався та не став відкритим фондовий ринок, не налагоджено діяльності бірж, де здійснювалося б котирування фінансових інструментів різної природи (боргових цінних паперів, акцій похідних фінансових інструментів);
- проблема гармонізації статистичного та бухгалтерського обліку з метою узгодження інформаційних потоків та покращення інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління;
- потреба в підготовці спеціалістів, розробка ліцензованих бухгалтерських програм, формування нової облікової політики підприємства вимагає додаткових коштів та часу;
- необхідно створити якісне програмне забезпечення обліку за міжнародними стандартами;
- необхідність розробки механізму отримання МСФЗ платниками податків та розмежування на законодавчому рівні методів податкової оптимізації;
- незацікавленість окремих власників та бухгалтерів [4].

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що перехід на МСФЗ сприяє не лише процесу інтеграції підприємств України до світового економічного простору, дозволяє формувати звітність, яку легко можна порівняти в динаміці, а також забезпечує прозорість отриманої економічної інформації про фінансовий стан підприємства. Це має значний вплив на створення єдиного економічного простору для вільного доступу внутрішніх та зовнішніх користувачів до загальної визнаної інформації про фінансову діяльність суб'єктів господарювання різних країн, а також на формування їх інвестиційної привабливості на міжнародному рівні.

Список використаних джерел

1. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: зміни та поширення / С. Го-42

- лов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 43–54.
2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р., № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
 3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки» [Електронний ресурс]. = Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
 4. Моторін Р.М. Напрями гармонізації статистичного і бухгалтерського обліку з метою покращення інформаційного забезпечення управлінських рішень / Р.М. Моторін, Т.М. Моторіна // Статистика України. – 2009. – № 4. – С.10-15.
 5. МСБО 1 “Подання фінансових звітів” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO1.
 6. Постанова Кабінету Міністрів України “Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності” від 30.11.2011 р., № 1223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1223-2011-%EF>.
 7. Спільний лист від 07.12.2011 р. Національного банку України (№12-208/1757-14830), Міністерства фінансів України (№ 31-08410-06-5/30523), Державної служби статистики України (№ 04/4-07/702) “Про застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v1757500-11>.
 8. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні (розпорядження КМУ 24.10.2007 р., № 911-р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=911-2007-%F0>.
 9. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_012.
 10. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_012.

Kiseleva Ekaterina

Finance University Under the Government
Of the Russian Federation, Moscow

Gorovoy Valery

Finance University Under the Government
Of the Russian Federation, Moscow

Bokarev Nikita

Finance University Under the Government
Of the Russian Federation, Moscow

Prof. Kuprianova Ludmila

Finance University Under the Government
Of the Russian Federation, Moscow

ENTREPRENEURIAL RISK: ESSENCE AND SPECIFIC FEATURES IN RUSSIA

Abstract: *The research paper introduces the scientific analysis of the main problems of entrepreneurial risk and describes the modern features of it in Russia.*

Key words: Russian business, entrepreneurial risk.

Risks may arise and have effect to any enterprise, irrespective of their business capacity on the market. This effect, as a rule, has a negative character and can bring the enterprise to the crisis.

In the conditions of the objective existence of the risk and its relations with financial, moral and other losses there is a need for some mechanism, which allow us to choose the best of possible ways of economic behavior. Such a mechanism is risk management. Efficient economic management may be done taking into account the risks in the adoption and implementation of economic decisions.

Risk management can be described as a combination of methods, techniques and measures, which, to some extent, allow to predict the approach of risk events and to take measures to exclude or mitigate the negative consequences.

We would like to note that the future of the domestic economy, which today is largely uncertain, “depends not only on the reasonableness and validity of the overall development strategy and coordination of actions of various levels of management, but also on the organizational measures that reduce the negative consequences of risk, which compensates for the possible costs”. Economic risks are inevitable in business activities due to the objective laws of market mechanism, freedom of entrepreneurship and competition. Entrepreneurial risk can be defined as an activity of subjects of economic life, connected with the overcoming of the uncertainties in the situation of inevitable choice in the process of which there is a possibility to estimate the probability of achieving the desired result, failures and deviations from targets contained in the selected alternatives. Such a view is based on the fact that risk is a risk of failure, unforeseen losses in conditions of uncertainty of the economic situation.

Managers of Russian companies offer the following methods to minimize the risk, in particular for the protection of the competition with unequal competitors are large international companies:

- Diversification, providing a possibility of manoeuvre, allowing you to rely on a few businesses, invests from one to another.
- Specialization, allowing you to concentrate resources for the development of the core business.
- Alliances with strong partners and investors.
- Search of new technologies of business and reduction of the cost of services (Alexey Panin, Vice-President of Probusinessbank) of the merger of several companies one, capable to face the giants (Rustam Tariko, the head of the group of companies "Rust").
- Investments in the development of a company (Rustam Tariko, the head of the group of companies "Rust").
- The development of the company, the capture of a large proportion of the market, the creation of an extensive network of branch offices, shops, etc.
- Restructuring the business, the search for niches (Sergey Galitsky, the company "Tander" wholesale and retail sale of consumer goods; restructuring the business from distribution in catering – delivery of products for hotels, retail).
- The use of their own advantages (knowledge of the Russian consumer, quick response to the changing demands of – Dmitry Filatov, managing director of the company "Petrosoyuz", production of food products, knowledge of the local market, a fast response to changes)

An example of risk management can be found in the draft of the new financial strategy of "Gazprom", prepared by the Deputy Chairman of the management Vitaly Save-lyev. It proposes feasible growth on the basis of the model determining the maximum size of the sales taking into account the resources of the corporation and the state of the market (the management of the break-even). As for the expansion of the activities, it's suggested to invest in projects with a profitability of not less than 15% annual (financial stability management, the effect of financial leverage).

Business decisions are done in a management framework, choosing the best course of action from a set of alternatives. Because the risk specifies the ratio of the two polar results: negative (full breakdown of planned) and positive (achievement of planned), the only reasonable production and financial policy on the basis of detailed analysis of activity of the enterprise, will allow, on the one hand reduce the likelihood of adverse situations, and on the other – to minimize the negative consequences of these situations, if they still occurred. The adoption of the entrepreneur of the optimal solution is a guarantee of success of activity of the enterprise, because it considerably reduces the degree of risk and allows you to get a high-end result.

List of literature.

1. Shashkova A.V. Corporate and Business Law, Russia. Question Bank / A.V. Shashkova. – M., 2013. – 132 p.
2. Nilov K.N. Business law of Russia/ K.N. Nilov. – M.: Flienta MPSI, – 2012. – 256 p.
3. Zhilinskiy S.E. Business law (The legal framework of entrepreneurial activity) / 8th print, revised and updated. – M.:Norma, 2009. – 944 p.
4. Khokhlov N.V. Risk management: study guide. – M.: Feniks, 2010. – 239 p.
5. Ioda E.V. The management of business risks / E.V. Ioda, U.V. Ioda, L.L. Meshkova, E.N. Bolotina. – Tambov: Publishing house TGTU, 2008. – 212 p.

6. Glazova E.V. The business law / E.V. Glazova, A.V. Sorokina, L.N. Terekhova. M.: "Allel-2000", 2008. – 64 p.
7. Minaev S. How to manage business risks // Financial business. – 2012. – №3.
8. Baldin K.V. Risk-management: Text edition. / K.V. Baldin. M.: Eksmo, 2008. – 368 p.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ

Міжнародна міграція населення є складним багатоаспектним процесом. Складність процесу посилюється ще тим, що потоки міжнародної міграції лише частково піддаються контролю і введення обмежувальних заходів щодо легальних мігрантів, зазвичай супроводжуються лише їх переорієнтацією на пошук нелегальних можливостей. З цієї причини в останнє десятиліття більшість країн розглядають можливості щодо спрощення перетину державного кордону, підтримки переселенців та інші аспекти свободи пересування. Однак, недосконалість міграційних норм, все більш, сприяє збільшенню незаконного переміщення через державний кордон людей, майна і фінансових коштів. До того ж, відсутність зваженого правового порядку в міграційній сфері створює передумови для соціальних конфліктів і зростання злочинності.

Необхідно також враховувати і латентність даного явища, оскільки масштаби міграції не піддаються оцінці. Цьому сприяє, по-перше, зростання мобільності населення і збільшення кількості людей в міжнародному переміщенні, і, по-друге, створення все більшої кількості обмежень і заборон на шляху легальних форм міграції.

Фактично приплив іммігрантів обумовлений, перш за все, більш високим рівнем життя порівняно з рівнем життя в державах, звідки прибувають мігранти, наявністю робочих місць. І, практично, країни-реципієнти не можуть відмовитися від припливу мігрантів через проблеми депопуляції населення, і, як наслідок, катастрофічним зниженням відтворення робочої сили. Така ситуація, впливає на політичну, соціальну, економічну і культурну сфери. Найбільш очевидними є економічні наслідки, бо мігранти займають вагомe місце в розподілі праці і сприяють розвитку економічних процесів, але вони, також, сприяють підтримці і розвитку неконтрольованих секторів економіки, складають серйозну конкуренцію на ринках праці для місцевого населення і можуть впливати на рівень оплати праці в деяких галузях.

Міграційні процеси, як і демографічні – фундаментальні, але вони мають приземлений вимір: привабливість країни, її економічний потенціал (формування пенсійної системи та політики зайнятості тощо), освіта, охорона здоров'я, культура. І залежать вони від структури населення та проблем депопуляції. Від регулювання міграційних процесів залежать темпи соціально-економічного розвитку, підвищення ефективності регіональних пропорцій розвитку і рівня життя населення, поліпшення соціального клімату та демографічної ситуації, забезпечення територіальної цілісності країни та її національної безпеки.

Велике переселення народів – це якесь неймовірне переміщення, яке змінило все населення Європи, змінило етнічний, конфесійний, расовий склад. У ті часи, коли відбувалися ці переселення, все населення світу було менше, ніж число мігрантів сьогодні, тому, здається, що світ стоїть на порозі якихось величезних міграцій під тиском Півдня планети. Тому, необхідно постійно досліджувати не тільки кількість і якість мігрантів, а й, найбільшу увагу звертати на вектори міграції і можливості роз-

вернення країн-реципієнтів прийняти охочих мігрувати. За прогнозами, тільки населення Азії в середині століття складе 5 мільярдів осіб [3] і якщо 1% захоче мігрувати, а це 50 мільйонів осіб, не зрозуміло, які країни зможуть їх прийняти.

Таким чином, проблеми, пов'язані з міграційною політикою, з часом, тільки множаться, тому, необхідно кардинально змінювати підходи до концепції державної міграційної політики, бо держава, в умовах підтримки збереження етнокультурного розмаїття, забезпечення міжнародного миру і злагоди та інтеграції мігрантів, ефективної міграційної політики, включаючи інтеграцію мігрантів, несе головну відповідальність за збереження стабільності, міжнародного миру, збройної сецесії, загрози або випадки насильства.

Ефективність міграційної політики можна досягти на основі забезпечення оптимального поєднання адміністративно-правових, фінансово-економічних і соціально-психологічних методів впливу. Крім того необхідно формувати різнобічну політику держави в галузі налагодження розумного національного діалогу та протидії міжнародній нетерпимості, перш за все, за допомогою механізмів виваженою і конструктивною міграційної політики. У всякому разі, як показують останні події в країні, пов'язані з загостренням міжнародної напруженості, існуючі проблеми у цій сфері багато в чому обумовлені недоліками проведеної владними структурами міграційної політики.

Список використаної літератури

1. Брук С.И. Атлас народов мира / С.И.Брук, В.С.Апенченко. – Москва – Ленинград: Издательство Академии наук СССР. – 1964. – 184с.
2. Бюро переписей Соединенных Штатов Америки. Основные торговые партнеры / URL:<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1212yr.html>
3. Бюро статистики труда США (БСТ), <http://www.bls.gov/fls/ichcc.htm#table2.2>
4. Кіпень В.П. Міграційний потенціал України в контексті візового режиму з ЄС / В.П. Кіпень, М.В. Авксентьев // Аналітичний звіт підготовлений в рамках проекту «Міграційний потенціал України в контексті набуття безвізового режиму з ЄС», підтриманого Європейською програмою Міжнародного фонду «Відродження». – Донецьк: ДІСДПА. – 2011. – 92 с.

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА И ЕГО НЕДОСТАТКИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

Аннотация: *В статье обозначены основные проблемы, связанные с членством России в ВТО, ее участием в региональных объединениях на экономическом пространстве СНГ и в реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, определена ситуация, направленная на использование мер государственной поддержки для повышения доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, конкурентоспособности продукции АПК.*

Ключевые слова: Государственная программа, членство в ВТО, агропромышленное производство, инвестиции, продовольственные товары, сельскохозяйственные товары, сельскохозяйственная продукция, конкурентоспособность, агропродовольственный рынок.

Важнейшими факторами повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, выравнивания экономических условий функционирования отечественных и зарубежных сельскохозяйственных товаропроизводителей являются объем государственной поддержки и механизм его распределения. В условиях возрастающей конкуренции со стороны крупных международных корпораций на мировом продовольственном рынке именно механизм государственной поддержки как основной компонент национальной аграрной политики, способен целенаправленно обеспечивать экономическую стабильность российскому аграрному бизнесу. Поэтому проблема трансформации и адаптации российского механизма государственной поддержки к условиям ВТО является наиболее актуальной.

Только подход с различных позиций формирования и реализации нового механизма господдержки, рассмотрение его методов, видов и форм позволит выработать оптимальный вариант его структуры.

Здесь играет большую роль объективная оценка опыта господдержки во многих зарубежных странах и возможность его применения с учетом условий нашей страны.

Проведем сравнительный анализ уровня государственной поддержки в странах Евросоюза и России по размеру дотаций на 1 га (рис. 1).

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. предусматривает разрешение многих вопросов механизма государственной поддержки с учетом ограничений по направлениям выделения средств. [4] Анализ структуры этой господдержки показывает, что ключевые направления интенсивного развития отраслей АПК в Государственной программе учтены, однако плани-

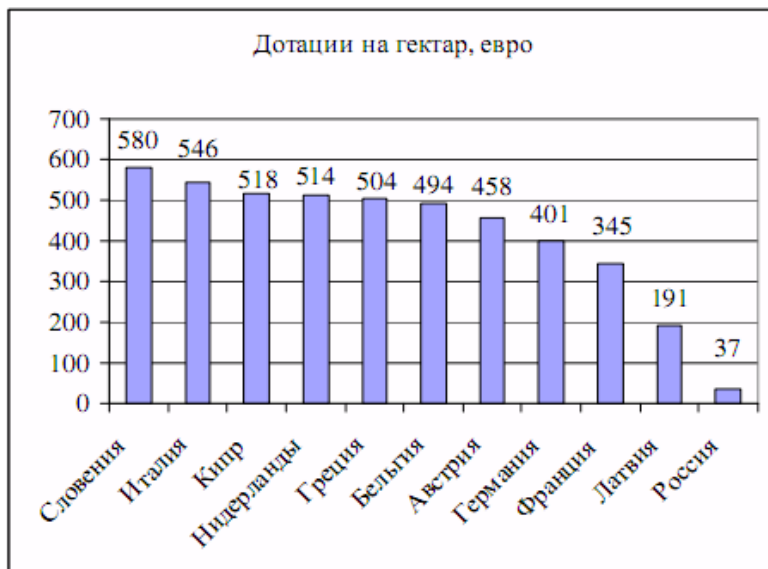


Рисунок 1 – Уровень государственной поддержки сельского хозяйства в России и странах Евросоюза

руемые объемы финансирования для их реализации явно недостаточны.

Серьезную озабоченность вызывает и следующие положения Госпрограммы, реализация которых приведет к снижению уровня господдержки аграрного сектора: – исключение субсидирования кредитов, использованных на приобретение техники; – прекращение субсидирования минеральных удобрений, производства пеньковолокна; – уменьшение доли возмещаемых затрат на уплату процентов по кредитам, и в большей мере это коснется сельскохозяйственных товаропроизводителей, занимающихся молочным и мясным скотоводством; – увеличение финансовой нагрузки на региональные бюджеты; – прекращение с 1 января 2015 г субсидирования новых инвестиционных кредитов, полученных на строительство, реконструкцию и модернизацию объектов птицеводства, а с 1 января 2017 г. и объектов свиноводства.

Учитывая сегодняшние объективные условия функционирования нашего сельского хозяйства, важнейшей целевой задачей государственной поддержки должно стать стимулирование инвестиций в отрасль АПК. В этой связи субсидии должны предоставляться преимущественно на инвестированные средства в инновационное развитие сельского хозяйства. [3]

Недостаточность финансовых ресурсов не позволяет сельскохозяйственным товаропроизводителям модернизировать производство высокими темпами. Для решения этой проблемы необходим поиск новых подходов господдержки процессов модернизации технико-технологического потенциала АПК. Речь идет о компенсации товаропроизводителям части затрачиваемых средств на реальное усовершенствование производства, в том числе на обновление технического потенциала на уровне не

менее 25%. Необходимо изменить и порядок субсидирования единицы произведенной продукции.

Нельзя не затронуть и такой аспект механизма реализации господдержки, как дисбаланс структуры государственной поддержки и структуры производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств. Около 90% средств господдержки сельского хозяйства России выделяются крупным организациям, на поддержку КФХ направляется всего 5-6% и 3-4% на поддержку ЛПХ. При этом, в структуре продукции сельского хозяйства на долю сельскохозяйственных организаций приходилось 56,2%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 6,6%, хозяйств населения – 37,2%. [5]

Сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо поддерживать, используя самые разнообразные виды государственной поддержки, но при этом, поддержка не должна их демотивировать. Обеспечивая всем формам хозяйствования относительно равные возможности для развития, механизм господдержки должен способствовать мотивации товаропроизводителей к производству высококачественной и дешевой сельскохозяйственной продукции, и дополнительно стимулировать эффективно работающих субъектов хозяйствования.

Не стоит забывать и про социально-экономическую эффективность механизма господдержки: – равный доступ всех сельскохозяйственных товаропроизводителей; – экономическая обоснованность каждого вида господдержки; – оптимизация критериев и параметров распределения поддержки; – обеспечение инвестиционной привлекательности; – экономическая окупаемость; – социальная ответственность агробизнеса.

Еще одним фактором, влияющим на устойчивость в процессе жесткой конкуренции с иностранными товаропроизводителями, является огромный долг, который накопили предприниматели за годы своей деятельности. Поэтому, для придания аграрному сектору нового вектора развития необходимо для начала временно стабилизировать финансовое состояние многих сельскохозяйственных организаций путем списания части долгов, о чем говорят многие экономисты.

Поэтому до окончания переходного периода и вступления в силу всех обязательств в рамках ВТО целесообразно рассмотреть возможность внесения корректировок ставок таможенно – тарифного регулирования, а главное необходимо создать условия для скорейшего перевода отраслей АПК на инновационно-инвестиционный путь развития, что возможно только при полноценном финансировании мероприятий, намеченных Государственной программой на 2013-2020 годы, хотя бы в объеме разрешенной поддержки ВТО. Только при таком условии новая программа может стать фундаментом современной аграрной политики, основным инструментом адаптации отечественного агропромышленного комплекса к требованиям ВТО, а также базисным фактором повышения конкурентоспособности продукции. Одновременно предстоит синхронизировать условия функционирования АПК России со странами, входящими в те или иные региональные объединения на пространстве СНГ. Именно господдержка определяет степень финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей. Об этом свидетельствует низкий уровень доходности большей части сельскохозяйственных организаций от реализации производимой ими продукции. Но даже с учетом поддержки он не обеспечивает расширенное произ-

водство и достижения целей, определенных Доктриной продовольственной безопасности страны. [1]

Таким образом, только разумная и достаточная по уровню государственная поддержка обеспечивает большинству товаропроизводителей рентабельное ведение производства и возможность экономического роста.

Вступление России в ВТО, полезно национальному аграрному сектору только в случае, когда совокупностью совместных сил ученых и практиков будет выработан достаточно эффективный механизм государственной поддержки, направленный на создание благоприятных экономических условий сельскохозяйственным товаропроизводителям, обеспечивающих их финансовую стабильность.

С другой стороны, механизм господдержки должен учитывать реальные требования закона рыночной экономики – именно конкуренция во много определяет развитие.

Литература

1. Гужвина Н.А. и др. Актуальные проблемы развития АПК России в условиях вступления в ВТО./ Актуальные проблемы аграрной экономики. Материалы Международной научно-практической конференции. - пос. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2014. с. 87.
2. Крылатых, Э.Н. Аграрные аспекты присоединения России к ВТО / Э.Н. Крылатых // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2014. № 5. – С. 1-3.
3. Моисеенко Ж.Н. и др. Экономическое прогнозирование и планирование в современных рыночных условиях./ Актуальные проблемы аграрной экономики. Материалы Международной научно-практической конференции. - пос. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2014. с. 235.
4. Ушачев, И. Государственная программа – основа формирования конкурентноспособного АПК в условиях ВТО / И. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 4. – С. 3-8.
5. Эпштейн, Д. Что даст отечественному сельскому хозяйству ВТО? / Д. Эпштейн // Экономика сельского хозяйства России. 2013. – № 3. С. 84-89.
6. Россия в ВТО: сельское хозяйство без поддержки не останется, 2014. URL: <http://www.wto.wtcmoscow.ru/>



Oppeld L.I.

Ph.D., Poltava National Technical Yurii Kondratuk University.

THE FACTORS OF INFLUENCE ON A STATE BALANCE AND THE PECULIARITIES OF ITS REGULATIONS

Keywords. Balance of payments, balance of payments deficit of Ukraine, the deficit, funding deficits and peculiarities of its regulation.

One of the most important strategic goals of monetary policy is to ensure external balance, which primarily involves maintaining the balance of payments. That's why an important focus of the central bank of each country in the implementation of monetary policy is making the balance of payments and regulation of its balance, which is a quantitative and qualitative terms of value scale, the structure and nature of the operations of foreign countries and their participation in the global economy.

So balance of payments is a form of statistical display all data about foreign trade of the country, which is very important to determine main priorities of monetary policy. But owing to the fact that the balance of payments is the main instrument of macroeconomic analysis and forecasting he becomes the main landmark of external balance and the rate of foreign trade of the country focused regulatory measures of monetary policy.

Regulation the balance of payments belongs to the one of the most important tasks of the central bank's monetary policy because balance of payments affects the stability of the exchange rate and money circulation inside the country. This influence is realized through the possibility of sharp fluctuations in demand for foreign currency by external factors, in particular the influence the global economic crisis and internal factors of foreign exchange market resulting from changes in the size and structure of the relevant foreign operations, which are showed in the balance of payments and adequate analysis gives the central bank opportunities to make correct measures of currency regulation for making the currency market more stable and reaching the targets of monetary policy.

An important condition for ensuring international competitiveness of the country is to evaluate the status and influence factors on the balance of payments of Ukraine.

The current account deficit is considered acceptable if it does not endanger the solvency of the country, that does not lead to excessive accumulation of external liabilities. Some economists believe that the current account deficit is acceptable if it does not exceed the threshold of 5% of GDP, exceeding its mean for Ukraine a high probability of a new crisis. To keep the current account deficit no higher than the acceptable level requires prudent macro-economic policies (in particular, the transition to a regime of flexible exchange rate, stabilizing the financial system, balanced budget) and structural reforms aimed at promoting exports of high-tech, energy saving and substitution of imports by domestic consumer products [2].

Income from financial account (especially short-term nature) may not be a reliable source of hard currency inflows, as there is a risk of their «circle».

Central banks react differently to capital inflows. Let us consider national restrictions on the movement of capital. The main instruments of the National Bank of Ukraine on the control of these operations is to issue individual licenses and registration of credit. After analyzing national legislation, we can say that Ukraine has a strict regulation of capital exports as rather liberal compared to control its imports. So, investments in Ukraine do not need individual licenses. Involvement of loans abroad, according to the NBU «On Approval of the Procedure for obtaining loans, loans in foreign currency from non-residents and residents of foreign currency loans to non-residents». Registration only requires a loan agreement with the National Bank, which should be carried out before the implementation of the credit transaction.

Considerably wider range of relations includes regulation export of capital as it applies primarily residents of Ukraine. It includes investments Ukrainian resident abroad, non-resident lending, opening Ukrainian resident foreign currency accounts abroad. For all these operations should be issued individual license of the National Bank of Ukraine. There are various grounds for refusal to issue a license, including a rather subjective [3].

If we look at the theoretical basis of vulnerability problems of balance of payments, the economic thought worked out how to solve the following:

- changes in exchange rates;
- restrictive monetary policy using unsterilized interventions to reduce excessive domestic demand;
- sterilization of foreign capital inflows;
- restricting the movement of capital.

The government may also take other measures of economic policy, such as a change of fiscal policy.

To reduce deficits accounting policies used and the targeting of money supply (ie, setting targets of annual growth).

Adjustments of exchange rates is the only way out of the situation. As soon as investors suspect that the government could sacrifice the exchange rate, they will withdraw capital from abroad, the cause considerable pressure on the currency market and employing crisis mechanisms will lead again to a monetary crisis [4].

One of the most important components of the money market is the foreign exchange market. Influence of the balance of payments situation on the currency market is that of currency into the country's current balance sheet and capital increases supply, and currency payments abroad increased demand for foreign exchange market.

Given the expected unfavorable world prices of basic goods in an existing single-structure of Ukrainian exports, a critical dependence on imports for a number of important

positions, and the condition of external commercial debt should state to implement measures to ensure the balance of payments of Ukraine.

Since Ukraine's balance of payments reflects macroeconomic, external trade, monetary and other policies of the Ukrainian authorities, the dynamics of his performance was the result of the absence of obvious structural changes. That's why to ensure the stable development of economy of Ukraine in the future necessary changes in the structure of Ukrainian exports towards increasing the share of high-tech, knowledge-intensive goods, which requires changes in all national economy based on innovative investment model of economic development.

References:

1. The NBU decree «On Approval of the Procedure for obtaining loans, foreign currency loans from non-residents and residents of foreign currency loans to non-residents», № 270 of 17.06.2004r.
2. Nikolaichuk S.A. The deficit of the current account deficit: assessing the acceptable level for Ukraine / S. Nikolaichuk, N. Shapovalenko // Economics and Forecasting. – 2010. – N 2. – P. 74 – 88
3. Pidxomnyy A.M. Effect of international capital flows to countries with fiscal policy unsteady economy / O. Pidxomnyy, VS Wisniewski // Bulletin of the Khmelnytsky National University. – 2011. – № 2. – P. 153 – 157.
4. Shkliar A.I. Balance of payments of Ukraine: factors and mechanisms crisis rebalancing / A.I. Shkliar // Actual problems of economy. – 2010. – № 6. – P. 266 – 272.

ПОД-СЕКЦИЯ 9. Размещение производственных сил, региональная экономика.

Харченко Г. А.

к.е.н., асистент кафедри менеджменту ім. проф. Й.С. Завадського,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Струк І. І.

студентка факультету аграрного менеджменту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ключові слова: планування / planning, прогнозування / forecasting, сільськогосподарське підприємство / agricultural enterprise, виробничо-господарська діяльність / industrial and economic activity, інновація / innovation, управління / management.

Будь-який вид інноваційної виробничо-господарської діяльності вимагає розробки прогнозів розвитку. Особливо актуальним це є для виробництва сільськогосподарської продукції, яка характеризується значним ступенем ризику і невизначеності. Для прийняття ефективних управлінських рішень аграрні товаровиробники потребують прогнозів зі ваговитим ступенем точності і достовірності.

Тому метою даної статті є розкриття теоретико-методичних основ планування та прогнозування інноваційної виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

В даний час слід відзначити безперервно зростаючу потребу в прогнозах. Теорія прогнозування і планування економіки базується на економічній теорії. Якщо остання вивчає глибинні процеси економічного розвитку, встановлює їх суть, рушійні сили для будь-яких суспільно-економічних формацій, то прогнозування і планування є робочим інструментом визначення величин економічних показників, дозволяють виявити найбільш ефективні методи регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві та одночасно виступають в якості методологічної основи при розгляді питань прогнозування та планування.

Питання прогнозування та планування постійно привертають увагу вчених. Сьогодні в Україні можна назвати низку науковців, в роботах яких розглядаються різноманітні проблеми прогнозування та планування, як наприклад С.М. Покропивний, О.Г. Дацій, В.С. Каретнікова, В.Є. Москалюк, Г.М. Тарасюк, М.Г. Твердохліб, Е.А. Зінь, М.О. Турченко, Б.Є. Грабовецький, Р.Б. Тянь, В.О. Коростельов, Т.О. Примак.

Узагальнюючи дослідження багатьох вчених, можна стверджувати, що прогноз – це науково обґрунтоване, ймовірне судження про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення. Процес розробки прогнозів називається прогнозуванням, під яким розуміють один з етапів стратегічного планування, який полягає у використанні сукупності способів і прийомів, що дозволяють на засадах аналізу ретроспективних даних, а також їх змін у аналізованому періоді часу сформулювати судження певної вірогідності відносно майбутнього розвитку об'єкта [4].

Варто зауважити, що одним з важливих напрямків прогнозування суспільного розвитку є економічне прогнозування, тобто процес розробки економічних прогнозів, заснований на наукових методах пізнання економічних явищ і використанні всієї сукупності методів, засобів і способів економічної прогностики [4].

Для формування стратегії і тактики розвитку економіки розробляється система прогнозів, включаючи прогнози тимчасового аспекту і за рівнями управління, а також приватні та комплексні прогнози економічного і соціального розвитку країни і регіонів. На основі результатів прогнозних розрахунків визначаються найважливіші напрями стратегії соціально-економічного розвитку, складаються індикативні плани, формується механізм державного регулювання економіки і визначаються параметри основних регуляторів. Прогнозування є не самостійним видом планування, а лише однією з чотирьох його стадій, яка передедує складанню плану і охоплює більший період, ніж план.

Зауважимо, що у тимчасовому аспекті прогнози поділяються на: довгострокові (від 5 до 15-20 років), середньострокові (від 3 до 5 років), короткострокові (від місяця до року), оперативні (від одного місяця – на кожен день, тиждень, декаду), проте особливо велике значення воно має для перспективного планування.

Варто відмітити, що завданнями прогнозування є: аналіз соціально-економічних і науково-технічних процесів; виявлення закономірностей, чинників і тенденцій, які визначають подальший соціально-економічний розвиток; вивчення та оцінка можливостей для досягнення поставленої мети і на цій основі прийняття оптимального рішення, в якому потреби суспільства чи підприємства узгоджуються з реальними можливостями їх забезпечення. Результати прогнозів ураховуються при розробці на перспективу питань економічної і соціальної політики та при складанні планів.

У вітчизняній науковій літературі під плануванням розуміють процес визначення цілей і завдань підприємства на певну перспективу та вибір оптимального шляху їх досягнення й ресурсного забезпечення. Планування діяльності підприємства зводиться до розробки плану. План – це система сформульованих в його рамках цілей, яка містить комплекс завдань, робіт, методів, способів їх виконання, необхідних матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів, ряду управлінських рішень та заходів для їх реалізації [3].

Планування як функція менеджменту полягає в розв'язанні таких головних проблем: якими мають бути цілі організації; як має діяти організація, щоб їх досягти.

Досвід організації підприємництва свідчить, що прогнозування та планування діяльності підприємства набуває все більшого значення у зв'язку зі швидкими змінами в середовищі функціонування підприємства. Багато з припущень, якими орієнтується керівник, відносяться до умов майбутнього, над якими керівник не має ніякого контролю. Однак ці припущення необхідні для багатьох операцій прогнозування та планування. Отже, чим точніше керівник зможе передбачити зовнішні і внутрішні умови розвитку підприємства, тим вище ймовірність досягнення запланованих результатів. Так як будь-яке управлінське рішення за своєю суттю є прогнозним, прогнозування створює фундаментальну основу підприємницької діяльності у будь-якій сфері. Прогнозування розвитку діяльності підприємства передбачає визна-

чення факторів, що впливають на структуру і обсяг попиту, динаміку його змін в минулому і майбутньому.[2]

Основна мета прогнозування та планування діяльності підприємства полягає у створенні потенціалу для виживання підприємства в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища, що породжує невизначеність перспективи. У результаті чого підприємство ставить перспективні цілі і виробляє шляхи їх досягнення.

Список використаних джерел

1. Глівенко С.В, Соколов М.О, Теліженко О.М. Економічне прогнозування. Навч. посібник.-2-ге вид. перероб та доп.-Суми: Видавництво "Університетська книга", 2001.-207с.
2. Зінь Е.А. Турченук М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник. – К.: Професіонал, 2004. -320 с.
3. Гречка Л.М., Курс Н.Г., Литвак В.А. Організація та планування виробництва на підприємствах та об'єднаннях. – Київ: Вища школа, 2007.-131с.
4. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства. / І.В. Павлова // Збірка наукових праць «Логістика». – 2010. – №690"-с 752-755.

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ В СЕВЕРО- КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Ключевые слова: региональная дифференциация рынка, проблемы регионального рынка, уровень развития страхования в регионах / regional differentiation of the market, problems of the regional market, the level of development of insurance in the regions.

В статье отмечается, что анализ ключевых индикаторов, отражающих состояние рынка страхования России, показал: характерной особенностью является сильная региональная дифференциация. Рассматривается сравнительная динамика развития рынка страховых услуг по федеральным округам. Проводится исследование региональных страховых рынков субъектов Северо-Кавказского федерального округа по видам страхования.

В настоящее время развитию рынка страхования в России, по мнению руководителей страховых организаций, будет способствовать не столько прямое стимулирование спроса, сколько создание страховых дел условий для нормальной работы. До 40 % опрошенных представителей страхового бизнеса считают сферы: повышение эффективности бизнеса;

увеличение национальной емкости рынка страховых услуг;

В последние годы российский рынок страховых услуг характеризуется снижением числа страховых организаций. Это в основном объясняется уходом страховщиков с недостаточной капитализацией, выявлением и удалением Феде-

Таблица 1/

Динамика развития рынка страховых услуг в Российской Федерации в 2003-2013 гг., РФ.

Год	Количество страховых организаций, ед.	Страховые премии	Страховые выплаты
2004	1 408	300,4	231,6
2005	1 397	432,4	284,5
2006	1 280	471,6	307,6
2007	1 075	490,6	274,5
2008	918	602,1	345,2
2009	857	763,6	473,8
2010	786	946,2	622,7
2011	702	977,53	734,45
2012	625	1 044,15	771,14
2013	579	1 267,85	888,39

Таблица 2.

Динамика удельного веса страховых взносов и выплат по федеральным округам Российской Федерации в 2004-2013г., млрд.руб.

Федеральный округ	2004		2006		2007		2010		2013	
	СП	СВ	СП	СВ	СП	СВ	СП	СВ	СП	СВ
ЦФО	237,1	152,3	225,5	83,2	257,1	201,1	310,7	157,5	372,5	162,2
СЗФО	30,8	14,5	41,2	17,0	48,3	21,4	57,8	35,8	67,2	37,7
ЮФО	13,2	4,6	21,2	9,2	26,5	11,4	24,8	13,2	30,3	13,1
СФО	21,7	9,0	29,5	13,0	34,6	14,9	34,6	17,2	40,8	17,6
СКФО	-	-	-	-	-	-	6,6	3,4	8,1	3,1

ральной службой страхового надзора (ФССН) недобросовестных страховщиков, а также процессами слияния и поглощения в России, по мнению руководителей страховых компаний, происходящего в страховом рынке (табл. 1). В Едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31.12.2013г. зарегистрированы 579 страховщиков. Из них: 572 – страховые организации; 7 – общества взаимного страхования. Годом ранее на рынке работало 625 компаний, т. е. общее количество страховщиков сократилось на 7,6 %, или на 46 компаний [1].

Следует отметить, что характерной особенностью российского рынка страховых услуг является его сильная региональная дифференциация. Региональный рынок страховых услуг развит в недостаточной степени и далеко не в полной мере обеспечивает предоставление страховых услуг, связанных с защитой имущественных интересов субъектов хозяйствования. Основными причинами ограниченного развития страхового рынка в регионах являются:

- недостаточность реальных экономических возможностей для страхователей по заключению договоров страхования;
- недоверие региональных страхователей к финансовым институтам в целом и к страховщикам в частности [2].

Анализ показателей, отражающих состояние рынка страхования, позволяет выявить, что диспропорции проявляются на уровне федеральных округов. В 2013 г. на долю субъектов Центрального федерального округа приходилось более половины зарегистрированных страховых организаций, свыше 50 % от совокупных страховых взносов по стране и более 50% от совокупных страховых выплат по РФ. При этом численность населения ЦФО в 2013 г. составляла около 26,98 % от общероссийской. Преобладание Центрального федерального округа объясняется высоким уровнем развития страхового рынка Москвы и Московской области.

В 2013г. на долю Москвы и Московской области приходилось свыше 40 % от совокупных страховых сборов по России. Уровень развития страхования в большинстве регионов очень низкий и значительно дифференцирован. Об этом свидетельствует распределение страховой премии по федеральным округам (табл. 2) [3].

Как видно из анализа данных табл. 2, самые низкие показатели страховых премий – в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах. Доля страховых премий в 2013 г. в сумме двух округов составила 38,4 млрд руб. А то, что на Центральный федеральный округ приходится 372,5 млрд руб. собираемых премий, обусловлено

концентрацией страхового бизнеса в Москве.

Также можно отметить, например, такой вид страхования, как имущественное, в этом сегменте занимают лидирующие позиции:

- Республика Ингушетия – 47,1 %;
- Республика Северная Осетия – Алания – 28,4 %;
- Ставропольский край – 17,8% [3].

В заключение хотелось бы отметить, что вопросы будущего развития рынка страховых услуг СКФО (как и общероссийского) связаны с введением новых видов обязательного страхования и внесением изменений в действующие. В настоящее время важно определить приоритетные направления развития рынка страховых услуг, виды страхования, которые максимально точно соответствуют потенциалу и специфике данного региона.

Список литературы:

1. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Страхование: учеб. для студентов вузов. М: ЮНИТИ-ДАНА. 2011г.
2. Перспективные направления развития СКФО: монография / под ред. Д.Е. Соколина. М. 2010г.
3. Гришин П. А., Демченко В.Н. Страхование в регионах России. М.: Русский полис – Информационная группа. 2010г.

ГРЕЙДИНГ КАК СРЕДСТВО ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКА

Ключевые слова: система оплаты труда, грейдирование, факторы труда, грейды, системы стимулирования / **Keywords:** system of compensation system, grading, work factors, grades, system of stimulation

На современном этапе развития рынка конкуренция развивается в области человеческих ресурсов. Теперь внимание уделяется специалистам, готовым хорошо выполнять свою работу. Но даже в случае их находки возникает проблема их удержания на предприятии. Высокая текучесть кадров в России объясняется тем, что применяются не эффективные системы стимулирования труда. Основной их недостаток заключается в слабой мотивации сотрудников, они не позволяют соотнести личные интересы персонала с общими целями компании, создавая при этом конфликт между обеими сторонами. Потому необходимо рассмотреть возможности изменения систем вознаграждения. [1].

На наш взгляд, сегодня эффективной системой начисления денежных окладов является система грейда, разработанная Эдвардом Хэем в конце XX века. Она основана на распределении всего количества персонала на группы (грейды) должностей. Распределение сотрудников осуществляется в зависимости от факторов труда, например от уровня ответственности или требований к квалификации. Каждое предприятие самостоятельно разрабатывают такие факторы, но можно выделить 3 основные группы: [2]

- знания и опыт, необходимые для работы;
- прилагаемые усилия (умственные, физические);
- уровень ответственности.

Эксперты выставляют каждой должности баллы по 100-бальной системе по каждому из факторов. В зависимости от присвоенных баллов сотрудник получает свое вознаграждение. Важно оценивать значение должностей именно для компании и обеспечить их описание, определить минимальные требования, описать стандарты рабочего поведения [2]. Таким образом, в структуре системы оплаты труда можно выделить 7 основных этапов: [4]

1. Разработка факторов оценки должностей, наиболее ценные для компании
2. Определение базовых должностей, их описание и оценка;
3. Разработка системы грейдов;
4. Распределение должностей по грейдам;
5. Выставление баллов
6. Анализ заработных плат;
7. Разработка системы оплаты труда.

Но вместе с тем опыт внедрения системы грейдов в российские компания

показал свои слабые стороны. Проект разработки и внедрения системы грейдов требует инвестирования значительных трудозатрат, то есть помощи сторонних организаций. Некоторые организации пытаются ввести данную систему самостоятельно, но в большинстве случаев такое введение носит субъективный характер, поскольку оценка происходит не столько должности, сколько личность самих сотрудников, и применение такой системы на предприятии теряет всякий смысл. Потому существуют некоторые правила эффективного использования системы грейдов: [3]

- вовлечение в проект грейдирования специализированных менеджеров консалтинговых организаций (в противном случае система грейдов будет восприниматься как навязанная и малоосмысленная); [3]
- четкие критерии оценки должностей, максимально адаптированные к компании и однозначно понимаемые всеми руководителями компании;
- «каскадное» согласование разработанной системы грейдов: от уровня линейных руководителей до топ-менеджеров («сверху вниз» и «снизу вверх»); [3]
- обязательная привязка мотивационной и компенсационной политики к системе грейдов; [3]
- регулярный «апгрейд» системы грейдов, актуализация и поддержка. Конечно, грамотно выстроенная система грейдов имеет долгий срок жизни, но, как показывает практика, требует модернизации и профилактики каждые 2-3 года. [3]

Таким образом, важно обратить внимание на то, что грейдирование позволяет создать эффективную систему вознаграждения, оптимизировать управление фондом оплаты труда, прояснить возможности карьерного развития для каждого сотрудника.

Список литературы:

1. Новикова М.Л. Интегрирование индивидуального социального пакета в систему грейдов компании. [Электронный ресурс]: бизнес-консультант. 2014. URL: <http://www.hr-journal.ru/articles/ov/Integrirovanie-individualnogo-socialnogo-paketa-v-sistemu-grejdov-kompanii.html>
2. Лаптева А. Грейдирование как инструмент мотивации персонала. [Электронный ресурс]: Источник: финансовая газета. URL: <http://hr-portal.ru/article/grejdirovanie-kak-instrument-motivacii-personala>
3. Апгрейд системы оплаты труда. [Электронный ресурс]: Сайт сообщества менеджеров по подбору персонала. – Режим доступа: <http://www.podborkadrov.ru/articles/detail.php?ID=14715>
4. Грейдирование персонала. [Электронный ресурс]: Официальный сайт консалтинговой компании «Человеческий капитал». – Режим доступа: <http://hrconsulting.ru/uslugi/kadrovyyi-konsalting/grejdirovanie-personala/>

МЕХАНІЗМ ПІДТРИМКИ ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Анотація. У статті розглянуті основні проблеми сучасного стану використання відновлюваних джерел енергії у світі та Україні, а також способи їх вирішення через застосування механізмів державної підтримки.

Ключові слова/Keywords: енергія/energy, альтернативна, відновна енергія/alternative, renewable energy, державна підтримка/government support

Проблема енергозбереження дуже актуальна для України. Адже великі обсяги імпорту енергоносіїв та критична зношеність основних фондів є основними складовими високого рівня витрат паливно-енергетичних ресурсів, що веде країну до екологічної та економічної кризи. Причинами цього є мале самозабезпечення держави енергоресурсами (складає приблизно 40%) та значні викиди шкідливих речовин – близько 60 млн. т. на рік. Дуже актуальним стає питання ефективного використання енергії, що є суттєвим для сталого розвитку нашої держави. Резервом енергозбереження для України має стати зниження енергоемності економіки. Енергоемність ВВП зараз складає 0,89 кг умовного палива на 1 долар США з урахуванням паритету реальної купівельної спроможності (ПКС), що у 2,6 рази перевищує середній рівень енергоемності розвинутих країн світу. За рахунок реалізації потенціалу енергозбереження енергоемність ВВП у 2030 році може скласти 0,36 кг у.п [4, с. 136]. При цьому, через неефективне енергоспоживання Україна втрачає до 17 млрд. доларів щороку.

Як свідчать останні події між Україною, Росією та Європою, наслідки енергетичної залежності є дуже складними, тому необхідно здобувати свою незалежність та стабільність в енергетичній сфері. Цьому сприяють також проблеми виснаження світових вуглеводневих запасів, зростаюча ціна на енергоносії та проблеми екологічного забруднення навколишнього середовища. Це все змушує більшість розвинених країн формувати свої енергетичні стратегії, спрямовані на розвиток альтернативної енергетики. За даними Міжнародного енергетичного агентства, до 2030 р. частка електроенергії, видобутої за допомогою альтернативних джерел, збільшиться вдвічі порівняно із сьогоденними показниками, що складають близько 16 % від усього виробництва.

У більшості розвинених країн, зокрема у США, Німеччині, Іспанії, Швеції, Данії, Японії, планують довести частку відновлюваних джерел енергії в загальному енергобалансі до 20-50 %. Європейська комісія вважає, що у 2020 р. в Європі п'ята частина енергії вироблятиметься з екологічно безпечних джерел.

Загальний світовий обсяг інвестицій в альтернативну енергетику зростає щороку. У 2011 році він склав 302 млрд. доларів, а у 2012 - близько 269 млрд. доларів. При цьому першість по інвестиціях займає сонячна енергетика (142 млрд. дол.), а друге місце – вітряна енергетика – 78,3 мільярди [6].

Аналіз світових тенденцій розвитку енергетики свідчить про зростання ролі поновлювальних джерел енергії у світі. Лідером у розвитку відновлюваних джерел енергії зараз є Європа, яка планує збільшити частку відновлюваних джерел енергії у виробництві електроенергії в середньому з 14% в 2013 році до 32% в 2035 році. При цьому деякі країни вже перевищили ці цифри. Зокрема, за підсумками 2011 року було таке споживання відновлюваних джерел енергії по європейських країнах: Швеція - 46,8%, Латвія - 33,1%, Фінляндія-31,8%, Австрія - 30,9% і Естонія - 25,9%. Сьогодні 48 економічно розвинутих країн світу законодавчо підтримують розвиток альтернативних джерел енергії.

Згідно з інформацією Міністерства енергетики та вугільної промисловості, України хоч і незначно, але також нарощує свої потужності у цьому напрямку. У 2013 році частка електроенергії з відновлюваних джерел енергії (вітер, сонце, біомаса, малі ГЕС) у загальному обсязі виробництва зросла з 0,32 % до 0,64 %. Виробництво електроенергії електростанціями на відновлюваних джерелах енергії, за винятком великих гідроелектростанцій, у 2013 році зросло вдвічі – з 638,6 млн. кВт-год у 2012 році до 1 247 млн. кВт-год.

Для більш активних темпів необхідна державна підтримка. Розглянемо, які основні засоби підтримки відновлюваної енергетики використовують в Україні.

Законодавчу основу для виробництва відновлюваної енергії утворюють:

1. Базовим є Закон України "Про енергозбереження", прийнятий у 1994 році. Він передбачає систему інституційних, регулятивних та заохочувальних заходів щодо режиму ощадного використання паливно-енергетичних ресурсів [3]

2. Закон "Про альтернативні види рідкого та газоподібного палива" від 14 січня 2000 р., № 1391-IV, з доповненнями від 21 травня 2009 р., № 1391-IV.

3. Закон "Про альтернативні джерела енергії" від 20 лютого 2003 р. № 555-IV, з доповненнями від 25 вересня 2008 року, № 601-VI 64 .

Перший закон визначає принципи політики сприяння, другий – державні механізми регулювання. Щоправда, у зазначених документах, як і раніше, відсутні конкретні заходи підтримки. Оскільки відновлювані джерела енергії сьогодні ще не конкурентоспроможні, інвестиційні рішення приватних підприємств суттєвою мірою залежать саме від форм державної підтримки.

4. Перші заходи сприяння були ухвалені у законі про запровадження так званих "зелених тарифів" від 25 вересня 2008 р. (№601-VI). Закон містить доповнення до законів "Про електроенергетику" та "Про альтернативні джерела енергії". Закон "Про електроенергетику" визначає спеціальні тарифи для тієї електроенергії, яка виробляється із альтернативних джерел. Закон зобов'язує операторів мереж (обленерго) купувати електроенергію у генеруючих компаній і подавати її в мережі, якщо виробництво здійснюється із визначених у Законі відновлюваних джерел.

Точний розмір тарифів, що сплачуються генеруючим компаніям, визначається через "зелений оптовий тариф" та через розроблені національним регулюючим органом (Національною комісією регулювання електроенергетики - НКРЕ) коефіцієнти для відповідних генеруючих технологій. Чинний в даний час "зелений оптовий тариф" на електроенергію був уперше визначений НКРЕ 15 січня 2009 р. у розмірі 0,6624 грн./ кВт-год, до сплати податку на додану вартість (за сьогоднішнім обмінним курсом близько 0,07 євро/ кВт-год.). Потім на цій основі

визначаються ціни на окремі енерготехнології шляхом множення "зеленого тарифу" на відповідний коефіцієнт (від 0,8 до 4,8 для різних видів електроенергії) [7].

Станом на 1 січня 2009 р. була встановлена роздрібна ціна у розмірі 1,3446 грн/ кВт/г до сплати податку на додану вартість (за сьогодняшнім обмінним курсом близько 0,13 євро). Генеруючі компанії, яке використовують відновлювані джерела енергії, мають також право на безпосереднє постачання індивідуальному споживачу, якщо він готовий платити "зелений тариф", що з огляду на субсидування ціни на електроенергію для приватного використання (0,024 євро) не видається імовірним.

Закон передбачає поступове скорочення коефіцієнтів при сплаті тарифів для новоспоруджених установок. Відповідно до цього, після 2014 р. коефіцієнт зменшується на 10%, після 2019 р. – на 20%, після 2024 р. – на 30%. "Зелений тариф" діятиме до 2030 р. Закон також передбачає захист інвесторів від девальвації, прив'язуючи "зелений тариф" до обмінного курсу євро станом на 1 січня 2009 р. (1 євро = 10,85546 грн).

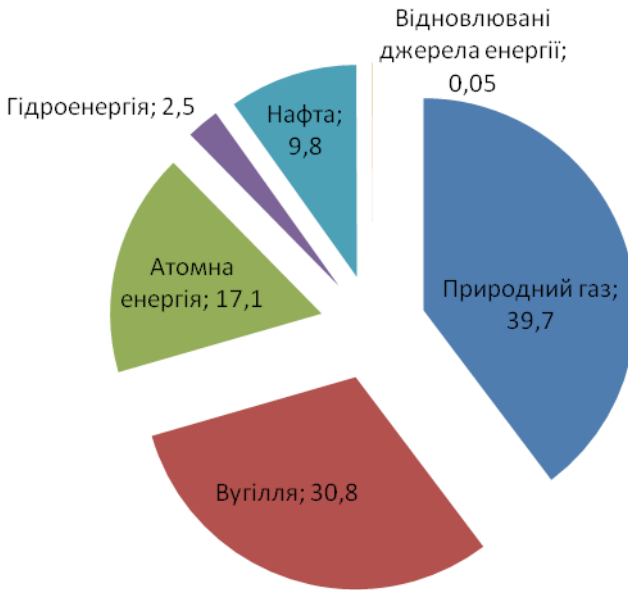


Рис. 1. Структура споживання первинної енергії в Україні

За даними BP Statistical Review of World Energy у 2010 р. частка відновлюваних джерел енергії в Україні становили менше 0,05 %. За обсягами споживання енергії Україна в 2010 р. Наздогнала Австралію, але при цьому ВВП цих країн суттєво різняться і не на користь України, що свідчить про неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) [1].

Саме завдяки впровадженню «зеленого тарифу» зростання частки відновлюваної енергетики постійно зростає. Згідно з інформацією Міністерства енергетики та вугільної промисловості України у 2013 році частка електроенергії з відновлюваних джерел енергії (вітер, сонце, біомаса, малі ГЕС) у загальному обсязі

виробництва зросла з 0,32 % до 0,64 %.

Виробництво електроенергії електростанціями на відновлюваних джерелах енергії, за винятком великих гідроелектростанцій, у 2013 році зросло вдвічі – з 638,6 млн. кВт-год у 2012 році до 1 247 млн. кВт-год.

Виробництво електроенергії з відновлюваних джерел енергії в січні 2014 збільшилось майже в 2 рази, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. За даними держпідприємства «Енергоринок», відпуск електроенергії зріс на 76,307 млн. кВт/год - до 160, 886 млн. кВт/год.

Вітроелектростанції в січні поточного року збільшили виробництво електроенергії майже в 3 рази - до 115,017 млн. кВт/год, електростанції, що працюють на біомасі - в 2,2 рази (до 5,446 млн. кВт/г), сонячні - на 65% (до 18,17 млн. кВт/г), малі гідроелектростанції - на 9,5% (до 22,253 млн. кВт/г).

Надходження електроенергії з ВДЕ в січні 2014 року у порівнянні з груднем 2013 збільшилося на 22,3%. Крім того, вітроелектростанції збільшили відпуск електроенергії на 46,4%, в той час як електростанції, що працюють на біомасі скоротили відпуск на 6,8%, малі гідроелектростанції - на 1,6%, сонячні - на 26% [9].

Як видно з наведених показників, протягом останніх років Україна розвиває альтернативну енергетику більш інтенсивно, ніж традиційну, що сприяє зростанню рівня диверсифікації енергоресурсів та зміцненню енергетичної та екологічної безпеки.

Список використаної літератури:

1. BP Statistical Review of World Energy. 2013. – [Електронний ресурс] / Режим доступу//bp.com/statisticalreview.
2. Діак І.В. Енергозбереження: реалії сьогодення / І.В. Діак // Дзеркало тижня. - № 21 (700) – 2008 – с. 9.
3. Закон України "Про енергозбереження". За станом 01.07.1994 №74/94-ВР // Проблеми енергосбереження. Национальная академия наук Украины. - 1995. - № 1. - С. 3-12.
4. Капустенко П.А. Кузін А.К. Макаровський Е.Л. «Альтернативна енергетика та енергозбереження: сучасний стан і перспективи» : Навч. посібник. Х: Навколо світу, 2010.— 312 с.
5. Комплексна державна програма енергозбереження України на 2006-2010 рр. – Постанова Кабінету Міністрів України від 05.02.1997 № 148, від 27.06.2000 №1040.
6. World Energy Outlook 2013. – / [Електронний ресурс] / Режим доступу// www.worldenergyoutlook.org.
7. Офіційна інтернет-сторінка Міністерства палива та енергетики України. – з [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.mpe.kmu.gov.ua>.
8. Офіційна інтернет-сторінка Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://naer.gov.ua/potencial-2>.
9. Офіційна сторінка Програми фінансування альтернативної енергетики України USELF. – [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.uself.com.ua/>

СКОРОСТЬ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ КАК ПАРАМЕТР ДЛЯ ИХ СЕГМЕНТАЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАДАЧИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ

Ключевые слова: товары повседневного спроса / FMCG, оборачиваемость товаров / goods turnover, розничные продажи / retail sales, эффективный ассортимент / effective assortment, сегментация потребительских товаров / consumer goods segmentation.

Термин «товар» является очень широким, может быть использован совершенно в различных контекстах и рассматриваться с абсолютно разных точек зрения. В зависимости от этого «товаром» может быть практически что угодно. Как указывается в учебнике по торговому делу: «Под товаром в широком смысле понимается материальная или нематериальная собственность, реализуемая на рынке. Товаром может быть продукт как физического, так и умственного труда, результат услуги, сама способность к труду, земля и ее недра – все, что имеет потребительскую стоимость и может быть обменено на другой товар (деньги) собственником этой потребительской стоимости» [1, с. 17]. Если же брать более узкий смысл слова товар – как какая-то материальная вещь, то можно использовать следующее определение, данное согласно ГОСТ: «Товар: любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи» [2, с. 27].

В том случае, если мы говорим про товар с точки зрения удовлетворения нужд потребителя, то в данном контексте возникают понятия «потребительский товар» и «рынок потребительских товаров». Традиционно в российской экономической литературе существует два термина для обозначения потребительских товаров, т.е. товаров, предназначенных для непосредственного использования (или потребления) конечным покупателем, а именно:

- а) товары повседневного спроса (или широкого потребления – «ширпотреб»),
- б) FMCG (Fast Moving Consumer Goods),

Оба этих понятия прочно вошли в лексикон современной русскоязычной экономической литературы, несмотря на то, что первое исторически использовалось в основном в экономической литературе советского периода, а второе – пришло к нам в 90-х годах XX века из учебников по рыночной экономике англоязычных авторов. На сегодня оба термина часто используются как синонимы, при этом именно второе определение используется чаще и без упоминания первого.

При этом уже из их определений понятно, что это не идентичные термины. Как отмечается в Википедии: «В России термин FMCG часто не вполне правомерно переводят как ТНП — «товары народного потребления» или «товары массового спроса». Но для категории FMCG принципиально важной является не массовость, а прежде всего частота покупок» [3]. Очевидно, что рынок FMCG является частью (или сегментом)

рынка товаров народного потребления (ТНП), т.к. далеко не все товары, которые предназначены для конечного покупателя, являются быстро оборачиваемыми для торговли. В частности в учебнике по торговому делу указывается, что: «Среди товаров личного пользования можно выделить 3 группы: а) изделия длительного пользования – автомобили, холодильники, одежда, мебель и т.д., приобретаемые сравнительно редко, б) изделия краткосрочного использования – продукты питания, косметика, моющие средства и т.д., в) услуги – особый вид товара» [1, с. 92]. Т.е. в этой классификации товаров уже проводится некая параллель с частотой покупок: «длительное пользование = приобретаются сравнительно редко», но продолжение этой же логики как «изделия краткосрочного использования = приобретаются сравнительно часто» – в данном источнике отсутствует.

Если же эти определения рассматривать как синонимы, то во-первых, автоматически возникает проблема измерения и сравнения – часть не может быть равна целому, а во-вторых, мы будем пытаться сравнивать статичное (не зависящее от времени) понятие ТНП и динамичное (зависящее от времени) понятие FMCG, что некорректно.

Таким образом, если мы говорим, что термины «FMCG» и «Товары Повседневного Спроса» синонимами не являются, но параметр частоты их покупки (или использования) необходим для анализа, то ближе всего к понятиям «FMCG-рынок» и «FMCG-продукт» прилегает сегментация товаров и рынков на основании сроков использования/потребления товара, т.е. на рынки товаров длительного пользования и рынки товаров кратковременного пользования. Первый подразумевает «товары, используемые в течение длительного времени, выдерживающих многократное применение и требующих серьезных размышлений и большого объема времени и средств покупателя при их покупке», а второй – «товары кратковременного пользования, расходуемые обычно за один или несколько циклов использования, приобретаемых без длительных размышлений и поисков» [6, с. 369].

Кроме этого, суть понятия «FMCG-продукт» можно дополнить с помощью так называемых «кривых Энгеля», т.е. зависимость потребленного количества блага (товара) от дохода потребителя. При построении этих кривых так же не используют параметр времени, но при этом есть указание на постоянство потребления таких продуктов независимо от дохода и, продолжая логику – достаточно частую покупку таких товаров независимо от времени. Т.е. в случае, когда можно сказать, что если для товаров кратковременного пользования данная кривая является вертикальной прямой, то это и есть «кривая Энгеля для блага, которое потребляется безотносительно к уровню дохода покупателя» [4, стр. 88] и, соответственно, оно должно достаточно часто покупаться.

Терминологические различия были бы не столь значимы, если бы это не влияло на результаты расчета экономических моделей для отдельно взятых предприятий оптовой и розничной торговли. Ставя знак равенства между этими терминами и, как следствие, не учитывая в моделях фактор времени, мы тем самым перестаем видеть и проблемы, и возможности именно во временном аспекте для такой значимой отрасли экономики как торговля, и которые требуют совершенно различного инструментария как при решении возникающих проблем, так и при реализации возможностей.

Кроме этого, в использовании указанных терминов как синонимов существует еще один «подводный камень» – все вышеперечисленные определения даются с точ-

ки зрения потребителя, при том, что само понятие «FMCG-продукт» скорее должно трактоваться с точки зрения продавца. Другими словами это все таки в первую очередь «быстро ОБОРАЧИВАЕМЫЙ потребительский продукт», и только во вторую – «быстро ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ потребительский продукт».

Если же далее перейти к рассмотрению понятия «экономической эффективности» предприятия торговли (как розничного, так и оптового), то станет очевидно, что скорость оборота товарных запасов (или частота продажи) отдельных единиц продукции и скорость оборота вложенных средств имеют прямую взаимосвязь. Согласно определению из учебника по торговому делу – «Экономическая эффективность определяется соотношением полученного эффекта (результата) и затрат различного рода ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных) для его достижения» [1, с. 545]. Несмотря на то, что экономическая эффективность всегда является комплексным показателем, включающим как минимум «три группы показателей, отражающих интересы потребителей, интересы инвесторов и финансовую устойчивость предприятия» [1, с. 547], можно утверждать, что часто покупаемые товары (или другими словами – это и есть группа товаров FMCG) обычно являются локомотивом продаж и при сбалансированном ассортименте обеспечивают с одной стороны – поток покупателей, а с другой – повышение эффективности вложения средств инвесторов в конкретное предприятие.

В то же время, как ни странно, при анализе розничных продаж такому показателю как частота покупок отдельных товаров внимания уделяется до удивительного мало. Несмотря на то, что сам термин FMCG пришел из розничной торговли, его использование дальше обозначения группы потребительских товаров не пошло. При этом с точки зрения показателя оборачиваемости чаще всего анализируются смежные отрасли и сегменты экономики, например:

а) оптовые продажи и логистика – со стороны поддержания оптимального товарного запаса – метод FMR-анализа (Fastest, Medium, Rare или быстро, средне, медленно),

б) частота (регулярность) использования ресурсов на производстве – XYZ-анализ.

Для анализа же розничных продаж используется в первую очередь метод ABC-анализа, не использующий показатель оборачиваемости напрямую, и/или методы категорийного менеджмента, где оборачиваемость (точнее – количество проданных единиц продукции за период) используется, но делается это внутри конкретной категории, а не относительно всего ассортимента в целом по компании [5, с. 201].

Принимая во внимание вышесказанное и учитывая, что основная функция любого коммерческого предприятия, включая предприятия розничной торговли – это получение прибыли, можно утверждать, что оборачиваемость товара (частота продажи отдельных единиц товара) является одним из трех обязательных к анализу показателей (объем, частота покупок, прибыльность), а возможно и главным – для определения экономической эффективности как отдельных товаров повседневного спроса, так и всего сегмента товаров FMCG для конкретного предприятия торговли. Для целей повышения экономической эффективности торгового предприятия необходимо проводить сегментацию товарного ассортимента и управлять им не только с точки зрения потребителей (покупателей), но и с точки зрения продавца, принимая

во внимание все три параметра одновременно и их взаимосвязь. При регулярном использовании данный подход позволит сделать управление ассортиментом розничного предприятия торговли более прозрачным для принятия решения по введению и выделению из ассортимента отдельных товарных позиций с одной стороны и обеспечит поддержание средних показателей по оборачиваемости на целевом уровне – с другой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп./ Под общ. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 560 с.
2. Жиряева Е.В. Товароведение. – СПб: Питер, 2002. – 416 с.
3. Wikipedia, материалы статьи по ссылке – http://ru.wikipedia.org/wiki/%D2%EE%E2%E0%F0%FB_%EF%EE%E2%F1%E5%E4%ED%E5%E2%ED%EE%E3%EE_%F1%EF%F0%EE%F1%E0
4. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микроэкономика: Учебник для вузов, 4-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2012. – 464 с.
5. Леви М., Вейтц Б.А. Основы розничной торговли / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 1999. – 448 с.
6. Экономическая диагностика развития рынка потребительских товаров: теория, методология, практика: диссертация доктора экономических наук: 08.00.05 / Терещенко Наталья Николаевна. – Красноярск, 2009 – 427 с. ил. Рег. ном.: д20609-10.



Баранова Ирина Владимировна
Кандидат экономических наук,
ст. преподаватель, ФГБОУ ДонГАУ

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация:** Внедрение ресурсосберегающих технологий производства продукции на основе инновационной деятельности является определяющими направлениями повышения эффективности производства. Устойчивое развитие АПК при помощи внедрения новых технологий предполагает формирование системы экономических отношений и механизма управления.*

Ключевые слова: инновационное развитие/innovative development, агропромышленный комплекс/agriculture, новые технологии/ new technologies, инноваторы/innovators, сельское хозяйство/ agriculture.

Устойчивое развитие АПК при помощи внедрения новых технологий предполагает формирование системы экономических отношений и механизма управления, обеспечивающих постоянную рациональную пропорциональность между факторами аграрного производства и необходимыми темпами его развития в условиях хозяйственного риска и изменчивости внешних условий функционирования. Для удовлетворения потребностей населения в продовольствии и товарах народного потребления.

Инновации определяются как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Инновациями являются любые технические, организационные, экономические и управленческие изменения, отличающиеся от уже применяемых в практике.

Анализируя социально-экономическое развитие агропромышленного сектора последних лет, можно сделать вывод, что в России пока применяются устаревшие и часто неэффективные технологии сельскохозяйственного

производства, нерентабельные и трудоемкие организационно-управленческие методы и формы. Нет налаженного сотрудничества между предприятиями реального сектора АПК и инноваторами по причине отсутствия отработанных механизмов внедренческой деятельности, системы научно-технической информации и информирования. Отсутствует апробированная эффективная схема взаимодействия научных учреждений с внедренческими структурами. Крайне низкая инновационная активность в АПК также связана с не эффективным организационно-экономическим механизмом освоения инноваций. Это способствует стагнации в развитии отраслей комплекса, ведет к росту трудоемкости, себестоимости и низким количественным и качественным показателям продукции, что противоречит эффективному социально-экономическому развитию сельской местности, снижает качество жизни не только на селе, но и в масштабах страны [2, с.5].

Прогнозы для агропродовольственного комплекса на срок до 2050 года. В настоящее время в соответствии с поручением Президента Российской Федерации от 05.06.06 г. № Пр-940 комиссией, созданной министром сельского хозяйства Российской Федерации А.В. Гордеевым, при самом активном участии ученых Россельхозакадемии разработана новая Концепция развития аграрной науки и научного обеспечения агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2025 года.

Примером инновационной активности в АПК в Ростовской области является маслоэкстракционный завод группы компаний «Юг Руси». На протяжении двадцати лет в ГК «Юг Руси» успешно действует собственный центр инноваций и новых технологий, ведущий исследовательскую и научно-внедренческую деятельность. Одним из главных направлений инноваций группы является снижение уровня перекисного числа в растительном масле [1, с. 76].

Повсеместно будет введена механизация и автоматизация производства. Большие перспективы имеют разработки системы ресурсосберегающих технологий, минимизирующих потери пищевой ценности продукции в процессе хранения, транспортировки и переработки сельскохозяйственной продукции. Это увеличит доход от сельского хозяйства. Примером является разработанная технология обогащения стерилизованного молока витаминными и минеральными премиксами. Годовой экономический эффект при соответствующем объеме производства составляет 44 млн. рублей. [2, с.4]

Инновация позволяет значительно снизить риск появления онкологических заболеваний, внося тем самым значительный вклад в сохранение здоровья граждан. Внедрение приспособленных, ресурсосберегающих технологий производства продукции на основе инновационной деятельности при широком использовании машин и компьютеров в производстве, оборудования нового поколения, робототехники и других технологий, улучшение производственно-технического потенциала животноводческих комплексов является определяющими направлениями повышения эффективности производства. При помощи инноваций сельское хозяйство страны сможет продвинуться намного вперед и подняться на уровень выше в своих показателях.

Литература

1. Баранова И.В. Институциональные условия развития современных форм агропромышленной интеграции в России // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2007.
2. Шibaев С.Р. Проблемы инновативности российской экономики // «Креативная экономика» № 11 (47) , 2010.

