

ZBIÓR  
RAPORTÓW NAUKOWYCH

**Nauka dzisiaj. Oferty.**

Szczecin

29.11.2014 - 30.11.2014

Część 2

СБОРНИК  
НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ

**Наука сегодня. Предложения.**

Щёцин

29.11.2014 - 30.11.2014

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. „Nauka dzisiaj. Oferty„ (29.11.2014 - 30.11.2014)  
- Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2014. - 64 str.  
ISBN: 978-83-64652-71-4 (t.2)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji 29.11.2014 - 30.11.2014 roku. Szczecin  
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: 978-83-64652-71-4 (t.2)

"Diamond trading tour" ©

**СЕКСЈА 25. ЕКОНОМІКА. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)**

1. Бельмач А. А., Черногурская В. В. .... 5  
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ
2. Скриль В.В., Аніпір Є.Л..... 8  
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВІДМІННІСТЬ КАТЕГОРІЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
3. Саврадым В.М., Балахничёва М.М., Балахничёва Л.С..... 12  
ИНДИКАТОРЫ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УКРАИНЕ
4. Качан А.В..... 16  
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ТА МАЙНА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛСПОЖИВСПІЛКИ
5. Кулиняк І.Я., Кошик О.В. .... 19  
ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО РИНКУ
6. Глотова И. И., Томилина Е. П. .... 23  
ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ АГРОСТРАХОВАНИЯ
7. Серебряник И.А., Золотухина Д.М. .... 28  
АСПЕКТЫ ЗАВИСИМОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ ДОЛЛАРА
8. Бельмач А. А., Герасик Д. С. .... 31  
ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
9. Диденко Ю.С., Пышненко О.С., Шемякова И.Л. .... 34  
МОНИТОРИНГ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
10. Агігчі М..... 38  
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД З ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ
11. Семенець Т., Мельянкoва Л..... 43  
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**SEKSCJA 11. ZARZĄDZANIA. MARKETING.  
(МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ)**

<b>12. Дудко Н.В.....</b>	<b>46</b>
<b>СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ ШКОЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УЧИТЕЛЯ</b>	
<b>13. Yulia Babik.....</b>	<b>49</b>
<b>HR-OUTSOURCING, AS A NEW TREND OF DEVELOPMENT IN THE FIELD OF PERSONNEL MANAGEMENT</b>	
<b>14. Julia Badah.....</b>	<b>52</b>
<b>ANALYSIS OF PERSONNEL COMPETITIVENESS</b>	
<b>15. Савченко И.П., Гранадская О.В. ....</b>	<b>55</b>
<b>МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕ- НЕНИЯ</b>	
<b>16. Gribovich L. ....</b>	<b>59</b>
<b>ENTERPRISE: ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION</b>	



**Бельмач Артём Александрович**

**Черногурская Валентина Валерьевна**

студенты 4 курса кафедры экономики и организации производства

Барановичского государственного университета

научный руководитель **Харкевич Ирина Станиславовна**

преподаватель кафедры экономики и организации производства,

Барановичского государственного университета

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ**

Одной из важнейших сторон деятельности предприятия является сохранение и развитие экономического потенциала. Необходимо отметить, что в последние годы в Республике Беларусь отмечалась негативная динамика инвестиционной деятельности, что привело к значительному моральному и физическому износу используемого предприятиями оборудования, машин, зданий, сооружений и других объектов основных средств. В связи с этим возникает необходимость оценки основных средств, используемых в деятельности хозяйствующих субъектов [2, с. 50].

Согласно Международным стандартам финансовой отчётности (МСФО) оценка – это процесс определения денежных сумм, по которым элементы финансовой отчётности должны признаваться и вноситься в баланс и в отчёт о прибылях и убытках. Оценка может осуществляться на основании:

Фактической стоимости приобретения. Активы учитываются по сумме уплаченных за них денежных средств или их эквивалентов, или по справедливой стоимости, предложенной за них на момент их приобретения;

Восстановительной стоимости. Активы отражаются по сумме денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена в том случае, если такой же или эквивалентный актив приобретался в настоящее время;

Возможной цены продажи (погашения). Активы отражаются по сумме денежных средств или их эквивалентов, которая в настоящее время может

быть выручена от продажи актива в нормальных условиях;

Дисконтированной стоимости. Активы отражаются по дисконтированной стоимости будущего чистого поступления денежных средств.

Рассматривая вопросы оценки основных средств, необходимо выделять их первоначальную и последующую оценку. В свою очередь первоначальная оценка зависит от источника и способа поступления основных средств на предприятие. Последующая оценка основных средств предлагает два варианта последующей оценки основных средств: основной и альтернативной. Согласно основному подходу после первоначального признания основных средств их стоимость не подлежит дальнейшему изменению. Альтернативный подход допускает учёт основных средств по справедливой стоимости.

Основные методы оценки основных средств (условия оценки):

Приобретение основных средств за плату.

Международные стандарты финансовой отчётности: оценка производится исходя из суммы фактических затрат, связанных с приобретением основных средств. Республика Беларусь: в целом соответствует требованиям международным стандартам.

Поступление основных средств по товарообменным операциям.

Международные стандарты финансовой отчётности: при поступлении основных средств в обмен на товары и услуги эти основные средства оцениваются исходя из их стоимости. Республика Беларусь: основные средства оцениваются исходя учётных цен активов, передаваемых организацией в обмен на основные средства.

Безвозмездное поступление основных средств.

Международные стандарты финансовой отчётности: оценка производится на основании справедливой стоимости поступающего актива. Республика Беларусь: оценка производится на основании рыночной стоимости поступающего актива.

Переоценка основных средств.

Международные стандарты финансовой отчётности: в качестве альтернативного варианта учёта допускается переоценка основных средств по их справедливой рыночной стоимости. Республика Беларусь: организации

имеют право переоценивать основные средства по восстановительной стоимости, то есть по цене приобретения аналогичного нового актива [1, с. 9-13].

Таким образом, в данной статье были рассмотрены вопросы первичной и последующей оценки основных средств в соответствии с требованиями международных стандартов и исходя из нормативных документов, действующих в Республике Беларусь.

#### **Литература:**

1. Ванкевич, В., Воскресенская, Л. Вопросы оценки основных средств: // ФУА. – 2002. – № 8. – С. 9-13.
2. Качановская, Н.В. Учёт затрат на создание, приобретение и использование основных средств: отечественный и зарубежный опыт // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2007. – № 2. – С. 50-53.
3. Коротаяев, С.Л. Оценка и переоценка основных средств: национальные особенности и международная практика // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2010. – № 1. – С. 3-11.

ПОД- СЕКЦИЯ 11. Финансы, денежный оборот и кредит.

**Саврадым В.М.**

кандидат экономических наук, доцент,  
докторант НУ ГНС Украины (г. Ирпень)

**Балахничёва М.М.**

кандидат экономических наук, доцент, МГУ (г. Севастополь)

**Балахничёва Л.С.**

студентка гр.206-Э экономического факультета  
ТНУ им. В.И. Вернадского (г. Симферополь)

## **ИНДИКАТОРЫ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УКРАИНЕ**

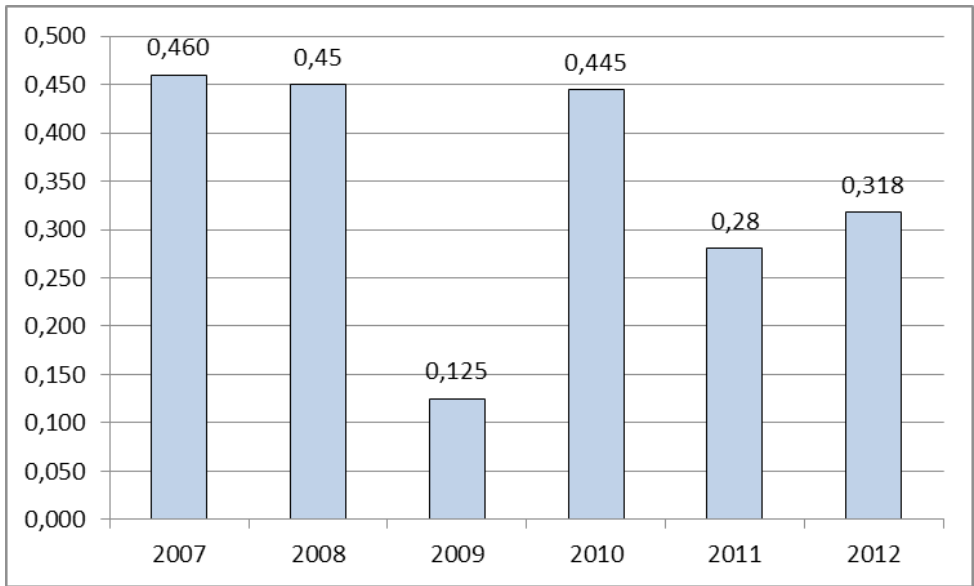
**Ключевые слова:** бюджет, безопасность, индикаторы

**Keywords:** budget, security, indicators

Бюджетная система является одной из фундаментальных составляющих финансовой системы государства. В её функции входит не только обеспечение рационального развития системы национального хозяйства посредством перераспределения мобилизованных в бюджетном фонде денежных средств, но и стимулирование роста социально-культурного уровня в обществе. Данное предназначение бюджетной системы предопределяет её значимость в структуре общегосударственных приоритетов стратегического развития. Следовательно, для управленческих органов в сфере финансов вопросы обеспечения бюджетной безопасности входят в структуру приоритетных задач.

Термин «бюджетная безопасность» является одной из формообразований термина «безопасность». В древности термин «безопасность», в интерпретации Платона, трактовался как отсутствие опасности или зла для человека. С 1190 г., согласно словарю Робера, под безопасностью понимали спокойное состояние духа человека, считавшего себя защищенным от любой опасности [2]. В XVII-XVIII вв. понятие «безопасность» стало означать состояние спокойствия, появляющееся в результате отсутствия реальной опасности. В 70-х гг. XX в. впервые появился термин «экономическая безопасность», характеризующий общенациональный комплекс мер, направленных на по-





**Рис. 1.** Динамика интегрального индикатора бюджетной безопасности  
 стоянное устойчивое развитие и совершенствование экономики страны.

Дальнейшее концентрирование внимания на отдельных составляющих экономической безопасности государства и предопределило происхождение термина «бюджетная безопасность». В соответствии с действующим законодательством Украины, бюджетная безопасность определяется как *«состояние обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости государственных финансов, предоставляющей возможность органам государственной власти максимально эффективно выполнять возложенные на них функции»* [3].

Сущность бюджетной безопасности реализуется посредством применения критериев и индикаторов, позволяющих дать оценку ее состоянию. Обобщающим показателем бюджетной безопасности в Украине является её интегральный индикатор, внутренняя композиция которого основывается на теории «аддитивной ценности», согласно которой ценность целого равняется сумме ценностей её составляющих (рис.1).

Для правильного восприятия наглядной информации, представленной на рис. 1., следует указать, что оптимальным значением интегрированного индикатора является 1.

С учетом оптимального значения мы вынуждены констатировать до-

**Таблица 1.**

Индикаторы уровня бюджетной безопасности в Украине

Индикаторы	Отношение дефицита/профицита государственного бюджета к ВВП, %	Дефицит/профицит бюджетных и внебюджетных фондов сектора общественного управления, % к ВВП	Уровень перераспределения ВВП через сводный бюджет, %	Отношение объема совокупных платежей по обслуживанию и погашению государственного долга к доходам государственного бюджета, %
Механизм расчета	дефицит государственного бюджета, млн.грн. / ВВП, млн. грн. x 100%	(дефицит сектора общественного управления, млн. грн. – дефицит сводного бюджета, млн. грн.) / ВВП, млн. грн. x 100%	доходы сводного бюджета, млн. грн. / ВВП, млн. грн. x 100%	(обслуживание государственного долга, млн. грн. + погашение государственного долга, млн. грн.) / доходы государственного бюджета, млн. грн. x 100%
Значения индикаторов:				
Критическое	3	0	28	6
Опасное	5	1	30	7
Не удовлетворительное	6	2	33	10
Удовлетворительное	8	3	35	13
Оптимальное	10	5	37	16

статочно низкий уровень бюджетной безопасности Украины на протяжении анализируемого периода. Наиболее критическое значение (0,125) было зафиксировано в 2009 г. и связано со значительным ухудшением экономической ситуации в стране в результате финансово-экономического кризиса и роста дефицита государственного бюджета, покрытие которого в 2009 году происходило полностью за счет внешних заимствований [1].

С октября 2013 г. система индикаторов бюджетной безопасности была преобразована и в настоящее время представлена четырьмя показателями (табл. 1.).

Учитывая большой временной лаг в формировании показателя ВВП предоставить фактические показатели бюджетной безопасности в настоящее

время пока не представляется возможным. Однако даже сам факт обновления теоретического подхода к их формированию говорит о значимости данных показателей в формировании стратегического направления развития государства.

В целом, обеспечение бюджетной безопасности следует рассматривать как деятельность государства и всего общества, направленная на осуществление общенациональной идеи, на защиту национальных ценностей и национальных интересов через поддержание финансовой стабильности, выражающейся сбалансированностью финансов. Ориентиром в правильности принятых решений и выступает индикативная система бюджетной безопасности.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Губенко И.В. Анализ обеспечения бюджетной безопасности Украины / И.В. Губенко. // Вопросы современной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economic-journal.net/2013/07/110/>
2. Куликов И.О. Понятие и содержание термина «безопасность» / И.О. Куликов, С.Х. Кызы Муршудова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://radnuk.info/statti/228-konst-pravo/3492——-lr.html>
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України N 1277 від 29.10.2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://cst.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cst.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm)

ПОД- СЕКЦИЯ 11. Финансы, денежный оборот и кредит.

**Кулиняк І.Я., Кошик О.В.**

Національний університет “Львівська політехніка”

## ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО РИНКУ

**Ключові слова / Key words:** біржа / exchange, фондовий ринок / stock market, капіталізація / capitalization, ліквідність / liquidity.

Біржова торгівля є однією з форм оптового та організованого ринку. Сьогодні у деяких країнах біржовий ринок виступає основним джерелом формування та механізмом регулювання багатьох макроекономічних показників економічного розвитку країни загалом та окремих її галузей. Науковцями, органами державної статистики, інвесторами, біржами та її учасниками розраховується ряд показників, які характеризують масштаби біржової торгівлі,

**Таблиця 1**

Показники розвитку біржового ринку

Вид біржового ринку	Фондовий ринок	Товарний ринок	Валютний ринок
Специфічні показники	Ринкова капіталізація	Товарообіг	Оборот валютного ринку
	Співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП	Розподіл бірж за видами і товарною спеціалізацією	Об'єм торгів залежно від виду валюти
	Кількість та структура емітентів, які пройшли лістинг	Розмір статутного капіталу бірж	Показники попиту і пропозиції валюти
	Структура ринку за видами цінних паперів	Структура укладених угод за видами товарів	Середньозважений курс валют
	Фондові індекси		
	Цінність акцій (показник P/E)		
	Коефіцієнт котирування		
Загальні показники	Концентрація біржового ринку		
	Кількість бірж зареєстрованих (діючих)		
	Обсяг та кількість укладених угод		
	Ліквідність ринку		
	Ділова активність на ринку		
	Комерційна ефективність біржової діяльності		

рівень та напрями розвитку біржової кон'юнктури, тенденції біржового ціноутворення, обсяги інвестиційних процесів тощо з метою виявлення потенціалу, закономірностей розвитку, прогнозування та регулювання біржового ринку.

На основі вивчення наукових та статистичних джерел [1-4] показники розвитку біржового ринку пропонуємо розглядати в розрізі товарного (товарно-сировинного, аграрного), фондового та валютного біржового ринку, які виокремлюються залежно від виду біржового товару (табл. 1). Показники можна поділити на загальні (розраховуються незалежно від виду біржового ринку) та специфічні (розраховуються тільки для характеристики конкретного біржового ринку).

Усі показники мають свої особливості та характеризують розвиток певних видів біржового ринку, або ж є загальними для всіх. Проте, можна зауважити, що є ряд показників, які містять у собі певні складові, а саме товарообіг бірж і ділова активність на біржовому ринку. Тому розглянемо більш детально кожен із них.

Товарообіг бірж складається з низки часткових показників [2]:

- загальний обсяг товарообігу, в тому числі поставка реального, товару;
- питома вага поставки реального товару в загальному обсязі оптового товарообігу;
- товарна структура (асортимент) товарообігу, розмір продажу окремого товару (у натуральних і вартісних одиницях, у відсотках до загального обсягу товарообігу);
- середній розмір товарообігу однієї біржі;
- число перепродажів;
- індекси товарообігу;
- індекс асортиментних зрушень.

Ділова активність на біржовому ринку характеризується такими частковими показниками:

- число операцій, у тому числі з реальним товаром, і число термінових угод;
- частка угод з реальним товаром і угод на термін;
- середнє число угод на одну біржу.

Комерційну ефективність біржової діяльності характеризують показники:

- біржові витрати (витрати на біржові операції і зміст біржового апарату), їх рівень і структура;
- доходи від біржових операцій (комісійні від біржових операцій, плата за місце на біржі, інші доходи);
- чистий прибуток, дивіденди пайовиків;
- податки та інші обов'язкові платежі (відрахування, страховки, внески тощо);
- рентабельність (прибуток у відсотках до статутного капіталу, прибуток у розрахунку на одне місце, прибуток у відсотках до товарообігу біржі, прибуток у розрахунку на одну угоду).

Аналізуючи більш детально певні специфічні показники розвитку біржового ринку, можна виокремити такий показник, як співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП. Він показує ступінь розвитку акціонерного капіталу в економіці країни.

Також можна виокремити показник попиту і пропозиції на валюту, який характеризує число заявок на продаж і купівлю валюти, об'єм заявок в одиницях валюти, співвідношення заявок на купівлю і продаж, індекс числа заявок, індекс середнього об'єму заявок, а також кількість учасників [3].

Цінність акцій відображає відносини між підприємством та його акціонерами. Цей коефіцієнт слугує індикатором попиту на акції даного підприємства, оскільки показує, скільки грошових одиниць згодні сплатити акціонери за одну грошову одиницю прибутку на акцію [4].

Коефіцієнт котирування акцій – це співвідношення ринкової ціни акції та її облікової ціни. Облікова (балансова) ціна акції характеризує частку власного капіталу, яка припадає на одну акцію (за даними бухгалтерського обліку та звітності) [4].

Фондові індекси (біржові індекси, індекси ділової активності) відображають зміни в ринковій вартості цінних паперів, поточний стан ринкової кон'юнктури, свідчать про інтенсивність обороту цінних паперів на біржовому ринку.

Отже, використання цих показників є обов'язковим елементом інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу розвитку біржового ринку

ку. Адаже саме за допомогою них проводиться вивчення попиту та пропозиції, встановлюються певні закономірності та створюються прогнози, що є обов'язковою умовою успішної діяльності на біржовому ринку.

1. Салин В.Н. Биржевая статистика: учеб. пособ. / В.Н. Салин, И.В. Добашина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
2. Статистика біржової торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrbukva.net/page,5,8233-Statistika-birzhevoiy-deyatel-nosti.html>.
3. Тимофеева С. А. Статистическая оценка валютного рынка в России в современных условиях [Електронний ресурс] / С.А.Тимофеева, Е.С. Инкина. – Режим доступу: [www.orelgiet.ru/monah/23.tn.pdf](http://www.orelgiet.ru/monah/23.tn.pdf).
4. Оцінка ринкової активності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allfinance.org.ua/FNansovij%20Menedzhment/OtsiiiNka%20Rinkovoiiii%20Aktivnostiiii%20PiiiiDpriMstva.htm>.

ПОД- СЕКЦИЯ 11. Финансы, денежный оборот и кредит.

**Глотова Ирина Ивановна**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»  
ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный  
аграрный университет»

**Томилина Елена Петровна**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»  
ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный  
аграрный университет»

## **ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ АГРОСТРАХОВАНИЯ**

### ***Аннотация:***

*В статье рассмотрены вопросы страхования аграрной экономики страны. Дана оценка современного состояния рынка агрострахования с государственной поддержкой, сформулированы проблемы, сдерживающие его развитие. предложены направления создания эффективной системы агрострахования.*

**Ключевые слова:** агрострахование, государственная поддержка, договор страхования, льготные кредиты

**Keywords:** agricultural insurance, government support, the contract of insurance, preferential loans

Вступившие в силу 1 января 2013 года Положения № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» расширили перечень объектов страхования с государственной поддержкой [1]. Наряду с сельскохозяйственными культурами и многолетними насаждениями страхованию подлежат сельскохозяйственные животные.

За период реализации данного законодательства стало очевидно, что агрострахование с государственной поддержкой способствует развитию рынка страхования в России.



**Таблица 1**

Объемы рынка агрострахования с государственной поддержкой наиболее активных субъектов Российской Федерации в 2012 г.

№	Регион	Количество застрахованных хозяйств, ед	Доля застрахованной посевной площади, %	Начисленная страховая премия, млн руб.	Доля перечисления субсидий органами АПК, %
1	Ставропольский край	281	29	810,3	93
2	Краснодарский край	492	19	763,0	97
3	Ростовская область	246	11	268,9	95
4	Курская область	158	20	179,6	99
5	Республика Мордовия	72	16	70	95

Объем рынка страхования сельскохозяйственных рисков в 2012 г. составил 13,4 млрд. руб., при этом 80,4% сегмента приходилось на страхование с господдержкой. По итогам I полугодия 2013 г. рынок страхования сельскохозяйственных рисков в целом по России составил 6,432 млрд рублей, что на 8,6% меньше показателей аналогичного периода прошлого года. Из них 5,101 млрд или 79% составили сборы по страхованию, осуществляемому с государственной поддержкой.

Ежегодно количество рисков в сельском хозяйстве увеличивается, не смотря на это, развитие агрострахования в России находится на низком уровне. Это связано с тем, что сельхозпроизводителям не гарантировано получение страхового возмещения [2].

В настоящее время не все субъекты Российской Федерации проявляют активность и стимулируют развитие агрострахования [3].

Лучшими регионами по развитию страхования сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой в 2012 году стали: Ставропольский и Краснодарский края, Ростовская и Курская области, Республика Мордовия (табл. 1).

По итогам 2013 г. лидирующие позиции на рынке агрострахования с господдержкой занимают: Краснодарский и Ставропольский края, Республики Татарстан и Удмуртия, Омская и Ульяновская области.

На наш взгляд, основными проблемами, сдерживающими дальнейшее развитие рынка агрострахования в России являются:

1. Отсутствие сбалансированности интересов трех основных участников: государства, страховой компании, сельхозтоваропроизводителя.
2. Избыточные требования и установление административных барьеров со стороны региональных органов АПК.
3. Отсутствие взаимной увязки между наличием страхования и иной поддержкой государства.

На сегодняшний день агрострахование в России не носит обязательный характер. Необходимость введения обязательного страхования в АПК назрела давно. По мнению страховщиков и органов исполнительной власти сельхозстрахование с государственной поддержкой должно носить более вмененный характер, что повысит ответственность сельхозпроизводителей.

В ряде стран Европы существуют законы по обязательному страхованию аграрной экономики, при этом колебания урожайности значительно ниже (около 5%), чем в России (около 50%) [4]. На данном этапе решением вопросов страхования сельскохозяйственных рисков должна стать возможность предоставления всех видов субсидий сельхозтоваропроизводителям при условии наличия страхового полиса. По факту данная схема, и так де-факто действует – субсидии невозможно получить, если будущий урожай не застрахован. Требуется внесение изменений в соответствующий закон, тем более что в первоначальном варианте эта статья была предусмотрена.

Альтернативой обязательности агрострахования может выступить возможность получения льготных кредитов аграриями под будущий урожай, при условии наличия договора страхования. В настоящее время два банка (ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Россельхозбанк») осуществляют кредитование (без льгот) под залог будущего урожая. Их требование – пакетное страхование. По нашему мнению такое решение будет экономически выгодно и станет своего рода рычагом, стимулирующим аграриев к активному заключению договоров.

Другим направлениям развития эффективной системы агрострахования может стать индексное страхование. Однако мировая практика показывает, что индексные продукты эффективны в странах или регионах с однородным климатом и небольшим количеством видов сельхозкультур, к которым Россия не относится. Недостатком при данной системе страхования

является риск несоответствия модели и выплачиваемого страхового возмещения реально понесенным убыткам. При этом индексное страхование в своем развитии имеет непосредственную связь с новейшими агротехнологиями. В России тема адаптации страхования к изменению агротехнологий является актуальной в связи с вступлением ВТО.

Очевидно, что агрострахование с господдержкой должно накопить определенный опыт на базе выбранной модели, что не мешает апробации отдельными страховщиками других инструментов с учетом современных мировых тенденций.

По нашему мнению, перспективным направлением совершенствования системы агрострахования в Российской Федерации является разработка новых страховых продуктов, комплексных программ страхования сельскохозяйственных рисков.

Представляет интерес разработанные Национальным союзом агростраховщиков продукты по агрострахованию с государственной поддержкой, учитывающие изменение уровня страховых сумм и франшизы:

– полис «Бюджетный», предполагает программу страхования «80/40». Страховая сумма по этой программе составляет 80 % от страховой стоимости планируемого урожая, безусловная франшиза – 40 % от страховой суммы. Применение таких параметров позволяет снизить размер страхового тарифа по данной программе более чем в 5 раз, что делает ее действительно «бюджетной» по цене и покрытию. Однако при этом право на страховую выплату возникает только в случае действительно катастрофического убытка, когда будет уничтожено более 40 % посевов. Максимально возможное страховое возмещение (которое выплачивается в случае полной гибели всех посевов) составит 48 % от стоимости планируемого урожая.

– полис «Экономный»: предусмотрена страховая сумма в размере 85 % от страховой стоимости и безусловная франшиза на уровне 30 %, которые позволяют получить страховое возмещение на уровне 56 % от стоимости урожая, что должно возместить как прямые, так и косвенные затраты сельхозтоваропроизводителя.

– полис «Рациональный» («95/15»): страховая сумма до 95 % и безусловная франшиза на уровне 15 %. Максимально возможное страховое воз-

мещение увеличивается до 81 % от стоимости урожая.

– полис «Оптимальный» («100/0»): рассчитан на страхование урожая на уровне 100 % от страховой стоимости без применения франшизы. При гибели урожая возмещение будет выплачено в полном объеме.

Таким образом, только дифференцированный подход к системе агрострахования с учетом региональных и отраслевых особенностей сможет изменить отношение к страхованию и стать надежным инструментом защиты интересов аграриев и их финансовой устойчивости.

### **Литература**

1. Российская Федерация. Законы. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства». закон Рос. Федерации от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ // Гарант. – Режим доступа: [http // поиск](http://поиск) (18.02.2014).
2. Вибе О.В. Проблемы развития агрострахования в России // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2. – С. 451-454.
3. Подколзина И.М. Сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой/ И.М. Подколзина, С.Г. Шматко, Ю.Е. Клишина // Экономика и предпринимательство. – 2012. - № 6. – С. 49-53.
4. Сыроватский А.Н. Агрофинансирование и агрострахование: цель – повышение эффективности // Нивы Зауралья. – 2013. – №10 (110). – С. 11-13.

ПОД- СЕКЦИЯ 8. Международные экономические отношения.

**И.А. Серебряник,**

к.т.н., доцент каф. Мировая экономика (МЭ)

**Д.М. Золотухина,**

студент каф. «МЭ»,

Иркутский государственный технический университет

## АСПЕКТЫ ЗАВИСИМОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ ДОЛЛАРА

**Ключевые слова:** американский доллар, юань, кризис, альтернатива

Состояние экономик крупных стран практически целиком зависит от состояния финансовой системы США. В доказательство этому можно привести следующие факты: 1. Рынок иностранной валюты: 85% валютных сделок во всем мире сводятся к обмену других валют на доллар (или наоборот). 2. 60% валютных резервов центральных банков и государств разных стран мира хранится в долларах. 3. Долларовые ценные бумаги составляют 45% от общей суммы мирового внешнего долга. 4. Доллар является основной фондирующей валютой международных банков.

Гегемония доллара сложилась в 1970-е годы. США удачно выбрались из кризиса, устроенного ОПЕК повышением цен на нефть, и усилились как мировой финансовый центр. Вашингтону удалось сломить сопротивление стран периферии. Это была большая победа Америки. И таких побед было очень много. Всё это время Соединенные Штаты умело держали ситуацию под контролем. В 1970-е страна вошла с поражением во Вьетнаме, снижением авторитета. Но уже в 1990-е они вели себя очень нагло, нападая на Югославию и Ирак. На протяжении последних лет Америкой проводилась политика так называемого «количественного смягчения». Это скупка Федеральной резервной системой (ФРС) ценных бумаг американских банков и компаний. В результате американский бизнес получает дополнительные финансы и тратит их не у себя на родине, а там, где прибыль была выше. В странах БРИКС, например, и ряде стран Азии. Причем в развивающиеся страны направлялись не американские деньги, а китайские, российские, индийские и других стран.

Колоссальные средства России, Европы, Азии хранятся в американских банках, в ценных бумагах США. Весь мир кредитовал Америку. Это и помогло им справиться с кризисом. В последнее время программа «количественного смягчения» стала сокращаться. В первой половине 2013 года ее объем составлял 85 миллиардов долларов в месяц. К середине года – уже 65 миллиардов. Многие экономисты связывают это решение с серьезным падением курса национальных валют в последнее время. Подешевели российский рубль, индийская рупия, бразильский риал. Заметно сокращение темпов роста экономики Китая. За счет своей политики «количественного смягчения» США подняли свою экономику и способствовали развитию других государств.

Доллар до сих пор является крепкой валютой, несмотря на кризис. Разговоры о низкой покупательной способности остаются разговорами, а все расчеты, как и вели, продолжаю вести в долларах.

Конечно, если страны перестанут продавать свою продукцию за американскую валюту, то крах доллара наступит очень быстро. Но как раз этого никто не пытается пока делать. Давно говорят об альтернативных товарных обменах, расчетах в национальных валютах, но всё это остается в теории, а доллар сохраняется как господин мировой экономики.

Почему же так происходит: У США самая сильная армия; Мировая банковская система замкнута на доллар; США имеет самую сильную в мире экономику. И эта экономика сложилась уже давно. Крупный американский рынок и придает доллару силу. Никогда доллар бы не стал мировой валютой, если бы он не был подкреплен развитым внутренним рынком США. Всем странам надо учитывать этот опыт и прикладывать силы для развития собственного рынка и поддержки внутренних производителей.

Стоит еще учитывать, что за доллары можно приобрести продукцию в любой точке мира. Сломать эту систему можно, только если многие страны решат отказаться от нынешней либеральной политики.

Победить зависимость от доллара мешает: ориентированность экономик разных стран на мировой рынок; уверенность в том, что прибыль может быть получена от продажи тех ресурсов, которые уже традиционно продаются. После развала Советского Союза у России был шанс продавать не только сырьевые ресурсы, но и поставлять на мировой рынок высокотехнологич-

ную продукцию. У нас были контакты со странами «третьего мира», которые были готовы покупать наши товары. Но мы этим не воспользовались. Сейчас мы продаем сырье, которое традиционно идет за доллары. Отказ от такой политики – это первый шаг. Дальше надо будет поощрять внутренний спрос и протекционистскими мерами защищать своего производителя. Тогда мы можем получить набор сильных национальных валют, которые будут опираться на сильные внутренние рынки. То есть, на них можно будет приобрести какие-то товары. Следующий шаг – это выход таких валют на мировой рынок и превращение их в сильные международные платежные средства. Собственно говоря, именно так доллар и занял свою позицию, оттеснив фунт стерлингов в конце XIX века. Бразилия, Индия, Турция, Китай сегодня пытаются производить высокотехнологичную продукцию, экономика этих стран в сумме мощнее американской. Но все они продолжают ориентироваться на доллар.

Правительства разных стран очень часто не осознают необходимости преобразований, а экономическая ситуация тем временем ухудшается. Сейчас это видно по всем странам БРИКС. Еще год назад БРИКС ставилась как пример удержания от кризиса, особенно на фоне Европы. Но постепенно началось замедление экономики Китая, мы наблюдаем падение курса рубля, бразильского реала и намного более серьезную инфляцию в Индии. То есть, что-то в структуре экономики неправильно.

ПОД- СЕКЦИЯ 4. Инновационная экономика.

**Бельмач Артём Александрович**

**Герасик Диана Сергеевна**

студенты 4 курса кафедры экономики и организации производства

Барановичского государственного университета

научный руководитель *Харкевич Ирина Станиславовна*

преподаватель кафедры экономики и организации производства,

Барановичского государственного университета

## **ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современных условиях в роли фактора, предопределяющего экономическое могущество государства, всё в большей степени выделяется уровень инновационной деятельности на его территории, обладание конкурентными преимуществами в сфере технологий. Поэтому многими странами мира формируется инновационная политика, главной целью которой является создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности.

Механизм реализации государственной инновационной политики включает большое количество рычагов регулирования и инструментов воздействия на инновационную среду, однако, её влияние на процесс развития научно-технической и инновационного потенциала, а также на снижение материалоёмкости и повышение конкурентоспособности продукции пока недостаточно ощутимо. Это в значительной мере относится к промышленности Республики Беларусь.

Промышленная продукция в Беларуси является чрезмерно ресурсно- и энергоёмкой. Расход сырьевых и топливно-энергетических ресурсов на единицу продукции в 2-3 раза выше, чем в экономически развитых странах. Значительный износ основных фондов и низкий уровень используемых технологий обуславливают высокую затратоёмкость производства с преобладанием в структуре издержек материальных затрат [2, с. 35-37].



Следует отметить, что машиностроение Республики Беларусь работает на привозном сырье и материалах. Создание и внедрение большинства новых видов продукции производится при помощи зарубежных компонентов. Для зарубежных комплектующих в себестоимости автобусов и автомобилей составляет более 50 %, холодильников и телевизоров – более 70 %. Стоимость на зарубежные комплектующие изделия, сырьевые и топливно-энергетические ресурсы с каждым разом растёт быстрыми темпами, тем самым вызывает значительный рост издержек. Цены на продукцию всё время увеличиваются в связи с ростом издержек, что обуславливает стабильную тенденцию спада конкурентоспособности промышленной продукции.

О повышении конкурентоспособности можно судить как по объёму выпускаемой продукции (реализация), так и по экспорту продукции.

Если рассматривать это с негативной стороны, то следует отметить отсутствие тесной связи в процессе использования инновационной деятельности по этапам инновационного процесса, недостаточное использование эффективного взаимодействия научного, реального и финансового секторов национальной экономики. В совокупности всё это определяется со слабым контролем в процессе осуществления инновационной деятельности мировых тенденций научно-технического прогресса осуществляет низкую степень вхождения в инновационные технологии.

За последние несколько лет каждый год включается в производство более 300 передовых производственных технологий, из них по сути новых только 6-8 (1,6 %). Отрасли промышленности, предприятия которых проявляют наивысшую инновационную активность относятся к наиболее организованным предприятиям. Следовательно, практика инновационной деятельности в республике в недостаточной мере предопределена на первоочередное развитие высокотехнологичных отраслей. Однако нуждаются в уточнении критерия отбора инновационных проектов и программ.

Всё было рассмотрено выше наряду с другими некоторыми другими негативными факторами обусловило тенденцию снижения наукоёмкости ВВП в нашей стране.

Важным в осуществлении инновационной политики является формирование и реализация государственных научно-технических, отраслевых

и региональных программ и программ инновационного развития предприятия. Методология и практика их с каждым годом постоянно меняется и совершенствуется.

В статье были определены основные подходы государственной инновационной деятельности, исследована эффективность использования материально-сырьевых и топливно-энергетически ресурсов промышленных предприятий [1, с. 26-30].

### **Литература:**

1. Бармута, К.А. Обеспечение устойчивого развития предприятия на основе инновационной деятельности // Новая экономика. – 2000. – № 12. – С. 26-30.
2. Богдан, Н.И. Инновационная динамика: глобальные тенденции, состояние и перспективы Беларуси // Белорусский экономический журнал. – 2012. – № 1. – С. 30-43.
3. Иванов, В.Ф. Экономические механизмы и условия развития инновационной деятельности в Беларуси // Бел. Экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – № 8. – с. 13-23.

ПОД- СЕКЦИЯ 2. Демография, экономика труда, социальная политика.

**Диденко Ю.С.**

студентка 3 курса экономического факультета  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ДонГАУ,  
п.Персиановский

**Пышненко О.С.**

студентка 3 курса экономического факультета  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ДонГАУ,  
п.Персиановский

**Шемякова И.Л.**

ДонГАУ, п.Персиановский

## МОНИТОРИНГ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Аннотация:** в данной статье будет рассмотрен анализ уровня заработной платы в Ростовской области в разрезе нескольких регионов.

**Ключевые слова:** заработная плата, численность рабочих, Ростовская область, районы.

**Keywords:** wages, number of workers, the Rostov area, areas.

Социальное расслоение общества является одной из наиболее острых проблем, с которой сталкиваются многие страны, и Россия здесь не является исключением. Характерным проявлением социального расслоения является значительное различие уровней доходов населения, при этом для нашей страны эта проблема особенно сильно проявляется в региональном разрезе.

Недавно проведенный опрос среди работающих россиян касательно их зарплаты подтвердил, уже всем известный факт, около 70% россиян совсем недовольна своей заработной платой, 18% – частично устраивает оплата труда и только 12% полностью довольны тем, как оплачивается их труд.

Рассмотри состояние заработной платы в Южном Федеральном округе России на примере Ростовской области.

За последние три года численность населения в селах Ростовской области сократилась на 23,5 тыс. чел. Одной из причин такого сокращения является миграция населения из сельской местности (в 2013 г. из села в город переехало 6107 человек) [2]. В большинстве случаев уезжает молодежь, которая едет в город за лучшими условиями жизни и высокими заработными платами. В связи с этим правительство области стало больше внимания уделять величине заработной платы на селе.

В статье 129 Трудового кодекса РФ (далее – ТК РФ) определение таких понятий, как «заработная плата» трактуется следующим образом.

Заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

По поручению губернатора Василия Голубева министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области проводит активную разъяснительную работу, направленную на повышение уровня оплаты труда в сельхозорганизациях области.

Мониторинг уровня заработной платы работников предприятий АПК ведется донским министерством сельского хозяйства и продовольствия на 800 системообразующих предприятий отрасли. Исследования позволяют оперативно реагировать на нарушения в трудовом законодательстве и в ряде случаев прогнозировать финансовую неустойчивость и банкротство предприятий.

«Губернатором Ростовской области была поставлена задача – обеспечить выплату заработной платы во всех организациях не ниже среднеобластного показателя по отрасли, – отмечает глава донского минсельхозпрода Вячеслав Василенко. Поэтому мы взяли на особый контроль вопросы выплаты и повышения заработной платы в сельхозорганизациях».

По результатам оперативного мониторинга, проводимого минсельхозпродом области, за пять месяцев текущего года в среднем по области среднемесячная заработная плата составила 13 396 рублей.

Лидирующие позиции по величине заработной платы занимают следующие сельхозорганизации: колхоз имени С.Г. Шаумяна Мясниковского района, ООО «Рассвет» Куйбышевского района, ООО «Евродон» Октябрьского района, ОАО «Агрокомплекс Развильное» Песчанокопского района,

**Таблица 1**

**Анализ уровня среднемесячной заработной платы по результатам мониторинга предприятий АПК Ростовской области по состоянию на 01.07.2014г[1]**

Рейтинговое место района на 01.07.2014	Наименование района	ФОТ, тыс. руб.	Численность работающих, чел.	Средне-месячная заработная плата, руб.	Количество предприятий АПК участвующих в мониторинге
Выше 7 862 руб. (величина прожиточного минимума за 1 квартал 2014 г.)					
1	Октябрьский	378 369	2 509	25 134	14
2	Кагальницкий	320 955	2 683	19 938	26
3	Мясниковский	173 948	1 541	18 813	8
4	Красносулинский	164 149	1 527	17 916	25
5	Усть-Донецкий	86 714	841	17 185	12
6	Егорлыкский	26 997	287	15 677	11
7	Семикаракорский	71 121	771	15 374	18
8	Целинский	179 070	1 943	15 360	9
9	Веселовский	132 719	1 445	15 308	11
10	Ремонтненский	47 599	784	10 119	11
11	Советский	3 551	61	9 703	3
12	Заветинский	16 053	290	9 226	12
ИТОГО		1 601 245	14 682	189 753	160

СПК «Агрофирма Новобатайская» и ОАО «Агрофирма Приазовская» Кагальницкого района, ООО «Сармат-элита» Матвеево-Курганского района, ООО «Урс-Дон» Усть-Донецкого района, ОАО «Птицефабрика Таганрогская» Неклиновского района, СХА «Заря» Зимовниковского района и ряд других сельхозорганизаций[3].

Необходимо отметить, что с 2013 года показатель уровня заработной платы работников крупных и средних сельхозорганизаций включен в целевые индикаторы реализации Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы. В 2013 году в среднем по области заработная плата должна составить 15 615 рублей.[1]

Как известно уровень средней заработной платы по области не дает четкого представления о том, какая заработная плата в отдельных регионах области, где-то она может быть ниже средней, а где-то выше, поэтому ниже приведен статистический анализ средней заработной платы по районам за семь месяцев текущего года (см.табл.1)

Из таблицы видно, что самый высокий уровень заработной платы в Октябрьском районе(25 134руб.), второе место у Кагальницкого района (19 938руб.) и третье место занимает Мясниковский район(18 813руб.).

Таким образом, по области в сельских территориях наблюдается увеличение заработной платы. Особенно учитывая введенное эмбарго нашим правительством на ввоз продовольственных товаров, отечественным товаропроизводителям необходимо увеличить свои объемы производства, а для этого необходимы дополнительные трудовые ресурсы. Поэтому организациям для привлечения новых кадров приходится повышать оплату труда, обеспечивать жильем и вводить различные премии и надбавки, для стимулирования труда рабочих.

#### **Список литературы:**

1. Анализ уровня среднемесячной заработной платы в организациях отрасли сельского хозяйства по результатам мониторинга минсельхозпрода Ростовской области на 01.07.2014 / интернет источник – <http://don-agro.ru/index.php?id=316>
2. Общие итоги миграции населения/ интернет источник – [http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/rostov/ru/statistics/population/](http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/population/)
3. Данные МинСельхозПрод Ростовской области/интернет источник – <http://don-agro.ru/>

ПОД- СЕКЦИЯ 1. Бухгалтерский учет и аудит.

**Семенец Т.**

студентка 4 курсу,

**Мельянова Л.**

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів  
та природокористування України

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Ключові слова/ Keywords:** receivables/ дебіторська заборгованість; account of receivables/ облік дебіторської заборгованості; calculations with debtors/ розрахунки з дебіторами.

Питання дебіторської заборгованості є завжди актуальним для функціонування будь-якого підприємства, особливо в сучасних умовах ведення бізнесу в Україні.

Дебіторська заборгованість впливає на економічну діяльність будь-якого підприємства особливим чином: дебіторська заборгованість, яка протягом тривалого часу не повертається, перш за все, погіршує фінансовий стан підприємства, тобто відбувається погіршення платоспроможності підприємства внаслідок недоотримання грошових коштів. Крім усього зазначеного відбувається погіршення оборотності грошових коштів. Погіршення платоспроможності підприємства ставить загрозу, щодо банкрутства підприємства, чи у кращому разі, погіршення результатів діяльності. Тому це питання є актуальним у наш час.

Проблемам обліку дебіторської заборгованості присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як С. Голов, Г. Кірейцев, Л. Сук, Е. Дегранжа, Дж. Дзаппі Б., Нідлз, Д. Кізо та інші. Однак окремі аспекти обліку заборгованості в Україні та за кордоном залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень.

Дебіторська заборгованість – це заборгованість інших підприємств,

установ, а також фізичних осіб підприємству, діяльність якого аналізується. А під дебіторами розуміють юридичних і фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Облік дебіторської заборгованості на підприємстві здійснюється на підставі первинних документів. Основним з них є накладна, реквізитами якої є: одиниця виміру, найменування продукції, ціна, кількість та сума. На даному документі повинно бути чотири підписи: керівник, головний бухгалтер, хто відпустив і хто прийняв. Підприємство заповнює накладні згідно вимог чинного законодавства.

Згідно П(С)БО 10 та в залежності від платоспроможності дебіторів дебіторська заборгованість також ділиться на сумнівну та безнадійну.

Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її неповерненні боржником, термін позовної давнини якої минув. А сумнівна заборгованість – це заборгованість, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником.

Сумнівна заборгованість може виникати по різних причинах, якщо з'являється невпевненість у її погашенні. Найчастіше така невпевненість з'являється після того, як заборгованість не погашається в термін, визначений договором. Але це не обов'язково – заборгованість може стати сумнівною ще до терміну свого погашення – наприклад, якщо стало відомо, що проти боржника порушена справа про банкрутство. Безнадійна заборгованість може також виникнути по різних причинах: підприємство-боржник ліквідовано, відбулися форс-мажорні обставини, що призвели до руйнування боржника та інше. Така заборгованість вже не відповідає визначенню активу і повинна бути списана.

Підприємства створюють резерви сумнівних боргів по розрахункам з іншими підприємствами й організаціями, а також з окремими фізичними особами. Розмір резерву визначається по кожній сумі сумнівної вимоги з урахуванням фінансового стану (платоспроможності) боржника й оцінки ймовірності погашення ним боргу в повному розмірі або частково. При утворенні резерву сумнівних боргів підприємство обирає метод відсотка від обсягу реалізації, виконаних робіт або наданих послуг або метод обліку



рахунків за строками оплати.

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову і короткострокову. Але в П(С)БО не має чіткого розмежування.

Також облік дебіторської та кредиторської заборгованостей ведеться в одному регістрі – Журналі №3. Не зовсім коректно вести різні об'єкти бухгалтерського обліку, що частково пов'язані між собою.

Оптимальною та результативною вважається діяльність підприємства, оцінка показників якої свідчить про високий рівень прибутковості та ліквідності. Для забезпечення постійної наявності оборотних коштів і платоспроможності підприємства важливе значення мають розміри його дебіторської заборгованості.

#### **Література:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерством фінансів України від 08.10.1999р. №237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні/ Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. –Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ 996-14](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/996-14).

**Дудко Н.В.**

Кандидат педагогических наук, доцент  
кафедры социально-гуманитарных дисциплин

Сумского ОИППО

## **СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ ШКОЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УЧИТЕЛЯ**

**Ключевые слова:** управление, продуктивная деятельность учителя, личностно-профессиональное развитие, самооценка профессиональной деятельности.

Стойкий рост профессиональной компетентности учителей достигается в условиях:

- сотрудничества: включения педагогического коллектива в продуктивную деятельность, реализованную на основе коллективной разработки концепции и программы развития школы;
- мотивации каждого учителя в процессе личностно-профессионального развития;
- индивидуализации и дифференциации научно-методической работы;
- развивающей продуктивной и в то же время рефлексивной среды;
- поиска новых путей и средств научно-методической работы – применения активных методов профессионально-педагогического взаимодействия [ 1, 32].

Важной составляющей системы внутришкольного управления продуктивной деятельностью учителя является мониторинг деятельности, анализ сферы педагогического общения, оценка профессиональных качеств учителей, разносторонняя экспертиза (внешняя и внутренняя) проведенной учителями работы; использование методов самооценки учителями разных аспектов профессиональной деятельности, педагогического общения,

профессиональных умений и качеств [ 6, 34].

Мониторинг деятельности учителя выступает при этом не только как часть управленческого анализа и контроля, но и как форма развития педагогической рефлексии, педагогического мышления как базовых проявлений профессиональной компетентности.

Элементы управления продуктивной деятельностью учителя обуславливают:

- активное и инициативное участие учителей школы в разработке и реализации образовательных продуктов;
- переход от авторитарной управленческой позиции дисциплины к гуманистической позиции сотрудничества руководителей с учителями, актуализации их творческих резервов;
- повышение эффективности педагогического взаимодействия учителей с учениками, результативности педагогической деятельности в плане достижения более высоких результатов достижений учеников;
- развитие у учителей педагогической рефлексии как составляющей профессионального самосовершенствования;
- повышение удовлетворенности учителей качеством и результатами педагогической деятельности и профессионального саморазвития.

Решающими факторами, которые определяют эффективные изменения уровня профессиональной компетентности учителя в результате управления его продуктивной деятельностью, должны при этом стать:

- обращение педагогического коллектива к рефлексии накопленного инновационного опыта;
- использование активных форм проведения педагогических советов, научно-практических конференций, педагогических мастерских;
- создание межпредметных творческих групп учителей, актуализация специальных методов и приемов влияния руководителей (администрация, заведующем кафедрами) и учителей-«мастеров» на всех членов педагогического коллектива;
- стимулирование научно-исследовательской работы учителей и учащихся.

### **Список литературы:**

1. Бочкарёва А.Г. Система внутришкольного управления и продуктивная

- деятельность учителя. /А.Бочкарева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И.Герцена.№ 18(41); Аспирантские тетради. Научный журнал. — СПб.,2007.—376 с. — С. 31-40.
2. Бочкарёва А.Г. Формирование компетентностных умений и навыков /А.Бочкарева // [ Практическое пособие]. — Усурийск: Изд.УГПИ, 2006. — 137с.
  3. Головнюва І.В. Актуальні проблеми застосування нового підходу до управління в освіті / І.В.Головнюва // Педагогіка і психологія. – 2009. – № 4. – С. 44 – 51.
  4. Єльнікова Г.В. Основи адаптивного управління: курс лекцій. / Г.Єльнікова. – К.: ЦППО АПН України, 2002. – 133 с.
  5. Королюк С. Керівництво ЗНЗ: проблема вибору управлінських технологій / С.Королюк // Управління освітою. – 2005. – № 21. – С. 10 – 13.
  6. Реморенко І. Різне управління різною освітою: кн. для розумного керівника / І.Реморенко. – К.: Шкільний світ, 2006. – 128 с.



**Yulia Babik**

Student of National University of Food Technologies

## **HR-OUTSOURCING, AS A NEW TREND OF DEVELOPMENT IN THE FIELD OF PERSONNEL MANAGEMENT**

**Keywords:** Human Resource, outsourcing, personal.

Human Resource outsourcing is considered an important factor in today's business world. It is constantly growing, especially in the global world where companies outsource not just within their country but across borders. Currently, outsourcing is a very fashionable trend among large companies. For example, the companies and banks which want to avoid having specialists whose work has become inefficient and financially unprofitable. More profitable decision is to transfer functions of such employees to another company. These solutions were one of the first attempts to use outsourcing.

The largest contribution to the development of western themes outsourcing did scientists such as D. Bersin, J. L. Bravar, M. Donellann, E. Yordon, S. Clements, R. Morgan, J. Haywood, D. J. Bruce, Jane Linder, E. Sparrou. Among the Russian economists would like to highlight Boris Anikin, S. Kalendzhyana, D. Mikhailova, etc. In developed countries, outsourcing has become an important tool for competitive advantage. In Ukraine, this process is not as fast, but with increased competition in the domestic market, the integration processes more and more companies recognize the advantages and usefulness of use.

Among the phenomena that have affected the business world in recent years, two concepts emerge that are revolutionizing the productive structures of Italian and international companies. The first is outsourcing, from the point of view of production and organization. The second is the growth of the tertiary sector, a development that concerns the global economy. The outsourcing of services is part of a restructuring of business productivity, in which the relationship between employer and employee turns in the direction of supply – receiving a service, a model that allows companies to focus on their core business, save on the management of human resources and which stimulates greater. The Encyclopedia Treccani defines outsourcing as the process, just the advanced economies, which consists in the progressive lower impact on the formation of the industrial sector in GDP and employment, to the benefit of the tertiary sector, which includes the advanced producer services and businesses, characterized by the continuous development of information technologies and information systems [1]

Certain unique features characterize outsourcing of intellectual activities. Because the provider typically has more knowledge depth than the buyer — and such experts may regard themselves as highly trained elites superior to their client's personnel — the buyer cannot guide it by direct orders. Further, it is impossible to specify desired outcomes precisely in advance, and costs are difficult to estimate. Even after the fact, it may be impossible to precisely measure the impact of the supplier's contributions. In these circumstances, clients often distrust their capacity to strike a balanced deal with the experts. Buyers are also legitimately concerned about losing the skills that they outsource, becoming overly dependent on the provider, creating an internal backlash from staff people who fear outsourcing, not achieving the responsiveness they think they could from internal units, losing control over timing and quality of outputs, having the provider sell or leak the client's solutions to competitors, being “whipsawed” by a supplier at crucial times, and being able to effectively balance both short-term and long-term goals [2].

Many companies are fully satisfied with regular outsourcing that helps them to reduce the costs. However, a proposal of outsourcing with elements of the reorganization is said to be more effective. This outsourcing with elements of reorganization is characterized as simple but powerful structure: efficiency and productivity, also the acquisition of new capacities and capabilities, both inside and outside of the financial

services can make growing economic value. This in turn works to finance strategic initiatives and support growth of income. Outsourcing with elements of reorganization requires significant investments. First of all, productive outsourcing allows companies focusing on development of entirely new products and services what is important under uncontrolled conditions and developing technologies. Secondly, productive outsourcing allows increasing the flexibility of production because it is easier to redesign a productive process in small factories. Outsourcing of business-processes involves the transfer of some processes which are not basic to another company [3].

So, use of outsourcing schemes can significantly improve the efficiency of the company and open up entirely new opportunities for mutually beneficial cooperation, significantly enhance the competitiveness in the global economic environment. Outsourcing is the way of optimization of enterprises' activity based on concentration of efforts. A good rule of thumb is that efficiently-organized outsourcing process helps enterprises reduce costs and improve service quality of the main production unit through outsourcing of non-core functions to professional contractor.

#### **References:**

1. La Meridiana. Tertiariation and outsourcing. 12 July 2013. Available from: <http://www.gruppolameridiana.com/en/tertiary>.
2. B. Quinn and F.G. Hilmer, "Strategic Outsourcing" Sloan Management Review, volume 35, Summer 1994, pp. 43–55.
3. Filina F. N. Process outsourcing. Problems and solutions. GrossMedia. 2008, –123 p.



**Julia Badah**  
student

National University of Food Technologies

## ANALYSIS OF PERSONNEL COMPETITIVENESS

**Keywords:** competitiveness, personal.

In market conditions competitiveness reveals a huge impact on staff competitiveness. Competitive staff organization is only part of the competitiveness of the organization. But the most competitive staff in an increasingly competitive retail trade between enterprises is crucial for the successful operation of the organization, in this connection one should focus on factors that affect competitiveness of staff. The issue of the competitiveness of enterprises and competitiveness in the modern scientific literature are considered broadly, but issues related to competitiveness of staff as one of the important components of the competitiveness of enterprises, can not be solved by the end. Evaluation and improvement of the competitiveness of personnel are important scientific and practical task that needs to be addressed.

Theoretical and methodological aspects of competitiveness of personnel, involve a large number of scholars, such as Goddess D.P., Grishnova O.A., Kalashnikov L.M., A. Kolot, E. Libanova, S. Sotnikova, R. Fatkhutdinov S. Tsymbaliuk.

Considering the competitive person in the labor market as an economic category, one might encounter the complexity and ambiguity of the concept. Therefore,



competitiveness rights should be viewed from different perspectives: as a source of work for the maximum satisfaction of market demand for goods and services, as a property of the ability to work, as a property of human capital, as the ability of the entity to manage its competitive advantages. Competitiveness characterizes the qualitative aspect of labor potential employee, therefore, depends on the competitiveness of the specificity of labor behavior, degree of personal labor potential.

Competitiveness of employee is the ability to work to get an individual achievement, representing the contribution to the achievement of organizational goals. Competitiveness is determined by the quality of the employee workforce, according to market needs in the functional quality of work; level of potential and actual performance of workers and the capacity for professional development. There is a selection of most able workers in terms of their compliance with human capital as labor. But talking only about the quality of labor as the only major component of competitiveness, we should not forget about the cost characteristics of labor such as labor productivity, the contribution of the worker in financial results, the effectiveness of workforce labor costs, the cost of workforce development [1].

Competitiveness on the foreign worker labor market affect various factors directly related to the labor market and represented by the following features:

- labor supply – the number of candidates, their professional and personal qualities and conditions of the offer;
- demand on the labor market – the number of workers required to post with the necessary professional and personal qualities, as well as the terms of employment;
- assessment and employer solutions with evaluative technology used by the employer in the selection and hiring [2].

The main factors increasing the competitiveness of staff include: staff development, staff training, staff assessment competitiveness, motivation of staff. Therefore, each organization should be interested in the training and development of its staff and the rational use of their competencies to achieve this goal. Moreover, it also must keep a competitive advantage and gain a leading position on the international market.

So, competitiveness of personnel is its ability to implement its available competitive advantages so that to promote the best compared to other subjects of competition in the marketplace, competitive position. Competitiveness of person-

nel, on the one hand, is associated with human capital, that reflects the profit opportunity and the formation of the overall competitiveness of the company, on the other hand, the emphasis on meeting demand for labor as a criterion for the quality of human capital in determining the competitiveness of the staff again describes it in labor market between workers and employers in the conditions of competition between individual employees.

**References:**

1. V. Kolpakov Marketing personnel: (Teach. Guidances., For stud. Among., And HI. Teach. Bookmark.) – K.: AIDP, 2006 –p. 408.
2. Grishnova O.A. human capital. – K: “Knowledge”, 2004 – p. 214.

ПОД- СЕКЦИЯ 10. Управление персоналом.

**Савченко И.П.**

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

**Гранадская О.В.**

директор по персоналу ЗАО «Монокристалл»

## **МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ**

*В статье рассматриваются возможности практического применения современных методов оптимизации численности персонала, направленные на повышение эффективности деятельности компаний.*

*The article discusses the possibility of practical application of modern methods of workforce optimization, aimed at improving the efficiency of companies.*

**Ключевые слова:** персонал, факторное нормирование, операционное нормирование, бенчмаркинг, производительность труда.

**Keywords:** personnel, factor regulation, operational standardization, benchmarking, productivity.

Основным вектором существования любой бизнес системы является устойчивое функционирование, нацеленное на максимальное извлечение прибыли, которое в свою очередь предполагает оптимизацию и снижение расходов компании, при этом расходы на персонал, как правило, составляют весомую часть затрат предприятия. Отсюда можно говорить о том, что использование методов оптимизации численности персонала позволят достичь равновесного сочетания количества персонала и затрат на него.

Проекты по оптимизации численности представляет собой сложную процедуру, основанную на существовании множества вариантов методов расчета, где нет готовых решений, учитывающих специфику работы компании, ее численность, характер управления, глубину проработанности бизнес-процессов и другие аспекты, серьезно отличающие один бизнес от другого.

На сегодняшний день существует три основных способа расчета оптимальной (нормативной) численности. Все они имеют свои преимущества и недостатки [1].

Один из наиболее распространенных методов – бенчмаркинг. Он основывается на сравнении количества персонала в подразделениях компаний, ведущих схожий тип бизнеса. Преимущество бенчмаркинга заключается в легкости проведения и малой трудоемкости. Однако сам по себе это «грубый», неточный метод.

Второй метод – операционное нормирование (хронометраж, БСМ, MOST и многие другие) – отличается от бенчмаркинга своей высокой точностью, но отличается чрезвычайно большой трудоемкостью. При таком виде расчета численности бизнес-процесс рассматривается как совокупность элементарных операций (этапов). Продолжительность их фиксируется в специальных справочных таблицах или выясняется с помощью хронометража. Длительность всего процесса определяется как сумма затрат времени на операции, из которых он состоит. Для определения нормативов по одному рабочему месту методом операционного нормирования требуется от половины дня до двух дней, что не всегда удобно в реальной практике.

Метод, который включает в себя два вышеописанных, – факторное нормирование. При его использовании в каждом производственном процессе выделяются факторы, влияющие на трудозатраты (ключевые факторы трудозатрат). В большинстве случаев, таких факторов у процесса несколько. После того как факторы определены, рассчитываются коэффициенты, отражающие степень влияния каждого фактора на численность персонала.

Тем не менее, современный опыт показывает, что ни одна из перечисленных методик не является вполне эффективной сама по себе. Операционное нормирование – дорогостоящий метод, поэтому, несмотря на его точность, нецелесообразно выбирать его в качестве единственного. Бенчмаркинг – недостаточно точен для полноценного использования в бизнесе, поэтому применять его отдельно от других методов практически невозможно, хотя он вполне применим в некоторых отраслях (добывающих, особенно нефтяных).

Факторное нормирование, несмотря на баланс стоимости и точности результатов, само по себе не позволяет получить четкую информацию о том,

какими должны быть оптимальные нормативы. Поэтому максимальный эффект дает комбинирование вышеприведенных методик.

Так если в первую очередь проводить факторное нормирование, его результатом становится определение производительности труда. Однако не всегда точно известно, есть ли у предприятия резерв для ее увеличения. Соответственно применение на следующем этапе бенчмаркинга позволяет сравнить трудозатраты по процессам и выявленную производительность с аналогичными показателями других организаций. Использование бенчмаркинга после факторного нормирования – максимально корректно, так как в этом случае проводится не общее сравнение, а сопоставляются трудозатраты и производительность с учетом факторов нормирования. Чтобы бенчмаркинг был продуктивен, важно правильно выбрать компании, с которыми будет производиться сравнение. Возможны два варианта: с лидерами индустрии и основными конкурентами. Лучше использовать данные лидеров, причем западных фирм, таким образом, оценивая себя с точки зрения общемирового опыта. Однако эти сведения не всегда доступны.

Еще одно существенное ограничение – возможное радикальное отличие зарубежных и российских технологий. В этом случае в результате бенчмаркинга выявится лишь уровень технологической отсталости, что никак не поможет при нормировании. Поэтому часто используется второй вариант. Найти информацию о выделенных факторах трудозатрат компании-конкурента довольно сложно, но результат стоит затраченных усилий. Таким способом можно выяснить, какие процессы организованы не оптимально. Именно поэтому бенчмаркинг следует проводить только после факторного нормирования. Если результаты этой процедуры близки к данным других компаний, можно их использовать в качестве итоговых нормативов для предприятия, дальнейший анализ избыточен. Если же они кардинально различаются, то необходимо выяснить причину такого расхождения, для чего проводится операционное нормирование.

Чаще всего операционное нормирование применяется или когда это методологически оправдано, или по итогам бенчмаркинга оказалось, что производительность труда по процессу может быть значительно выше, то есть на данный момент он организован неоптимально. Выявление участков

с потенциальными возможностями становится реальной благодаря тому, что в ходе операционного нормирования анализируется каждая, даже самая незначительная фаза процесса, а также последовательность этапов.

Подытожив, можно констатировать, что применение трех методов позволяет получить следующие данные:

- факторное нормирование определяет среднюю производительность по процессам в компании и лучшие показатели производительности по процессам среди однотипных подразделений (если таковые существуют).
- бенчмаркинг выступает индикатором компаний-бенчмарков и процессов на предприятии, по которым есть отставание, а так же степень этого отставания.
- операционное нормирование формирует нормативы для ряда процессов, которые потребовали пристального внимания из-за расхождений с нормативами компаний бенчмарков.

В результате использование комбинированного подхода возможно осуществление разностороннего, комплексного анализа, учитывающего большой объем разноплановых факторов, что в свою очередь позволяет принять взвешенное решение в отношении нормативной численности персонала, в полной мере удовлетворяющей текущим потребностям компании.

### **Список использованных источников**

1. Финкельштейн Г., Куликов А., Цапин И. Нормирование численности персонала // Справочник по управлению персоналом. – 2010. – №1. – С. 50-55.
2. Савченко И.П., Рабалданова И.С. Современные подходы развития предприятия на основе использования человеческого капитала // В сборнике: модернизация экономики и управления: сборник научных статей. Под общей редакцией В.И. Бережного. – 2013. – С. 44-46.



**Lina Gribovich**

Student of National University of Food Technologies

## **ENTERPRISE: ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION**

**Keywords:** enterprise, entrepreneurship, innovation, success.

Enterprise is the art – or science – of not standing still. Whether you are reading this as an individual or as a manager with organizational responsibilities you are faced with a stark choice. Enterprise embraces many diverse themes including:

- entrepreneurship, starting up your own company and becoming self-employed;
- entrepreneurship, being an entrepreneur in an existing organization;
- being innovative in exploiting personal and organization opportunities, by adopting a particular approach to work, study or life in general;
- being enterprising and becoming more independent and selfreliant throughout life, by gaining the necessary knowledge, skills and attitudes.

In today's competitive environment enterprising organizations must innovate in order to establish themselves, survive and grow. The traditional view of innovation is that strategies must be developed, and processes and systems established to encourage the generation of new or improved products, services, processes and ideas necessary for organizational growth and development. But it is the motivated,

skilled and knowledgeable individual owners, managers and staff that are the innovators. They have the choice of whether to be innovative or not and must be encouraged if the organization is to succeed [2].

The traditional view of entrepreneurship is that there are a small number of exceptional people, such as Bill Gates, Richard Branson and James Dyson, who are the charismatic individuals who successfully commercialize new ideas, manage their own organizations and are incapable of working for anyone else.

In practice, however, many people are entrepreneurial and succeed in implementing new ideas. They can be found in virtually every type of organization and in every aspect of life. They aim to be self-reliant and keen to pursue their goals using the organization for which they work as their vehicle [1].

Commercial success comes from innovations that are embedded within a product, service, process or an idea that fulfils the market requirements by providing value for customers, whether they be consumers, clients or patients, and maintains the organization's viability. This is market innovation but it is not confined to «for profit innovation».

New products and services must be developed and delivered to fulfil the new needs and desires of ever-more demanding customers and clients. The pace of change is accelerating as competitors copy new ideas and make alternatives to existing products and services available more quickly. As a result organizations grow if they have the right formula but decline more quickly if they do not. Hence there is more uncertainty in employment and so individuals must gain the skills of self-reliance, enterprise and entrepreneurship in order to survive and progress throughout their career.

The consequence of this is an increasing interest in how entrepreneurs, with their apparently special skills, knowledge and attitudes, are able to identify new opportunities, have the motivation to obtain the necessary resources and knowledge to exploit their ideas and make them commercial successes. By identifying, understanding and acquiring the entrepreneur's skills, attitudes and knowledge, and the techniques needed to generate new business and, if necessary, create a new

The words enterprise and entrepreneurship appear so frequently in newspapers, radio and TV programmes, and everyday conversation that we pay very little attention to what the words actually mean. It is surprising perhaps that 'enterprise'



is the word associated with the very largest firms – multinational enterprises, and at the same time is associated with individual endeavour; an enterprising individual might not be associated with any organization at all.

The stereotypical image of the entrepreneur is of the flamboyant extrovert, a spontaneous individual who acts intuitively, inspiring and motivating others to help them realize their ambitions and bring their business ideas to fruition. They are often held up as role models, people to admire, and others are encouraged to aspire to be more like them. Indeed many successful entrepreneurs fail before going on to spectacular success.

Innovation is the process by which the opportunities that have been identified through individual and organizational creativity are exploited. We have emphasized earlier that innovation and entrepreneurship must co-exist for individuals and organizations to be considered to be enterprising. Innovation is an essential element in enterprise by creating new business activity, in generating growth and ensuring survival for an existing business.

It seems quite natural for organizations to want to do things better and differently in order to gain a competitive edge over competitors and, in most organizations (albeit to different degrees) there is the ambition to seek out and exploit new opportunities with the aim of improving overall performance throughout the business. However, it must be remembered that innovation does not occur spontaneously. Organizational innovation is driven by creative and enterprising individuals.

Capacity for entrepreneurs to learn from their experiences is a fundamental behaviour that is crucial to their ability to succeed. The implementation of entrepreneurial strategies requires the entrepreneur and other strategic leaders to provide an environment in which the abilities of the creative thinkers in the organization are able to flourish. The team must also be ‘managed’ in a way that maximizes their contribution to the effectiveness of the organization [1].

### **References**

1. Robin Lowe, Sue Marriott *Enterprise: Entrepreneurship and Innovation: Concepts, Contexts and Commercialization*, First edition 2010, p. 440.
2. Science Direct is a leading full-text scientific database offering journal articles and book chapters. Available from: <http://www.sciencedirect.com/>