

РОССИЙСКИЙ АКАДЕМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ THE RUSSIAN ACADEMIC JOURNAL

№ 4 Том 22, 2012

декабрь

Научное издание
Scientific edition

Журнал зарегистрирован в Управлении по Южному федеральному округу Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

ПИ № ФС 10-6814
от 27 ноября 2007 г.



Издание является научным реферативным, рецензируемым, периодическим, многотомным, текстовым изданием, официально утвержденным в качестве журнала, в котором публикуются передовые научные достижения российских и зарубежных ученых, материалы, содержащие результаты оригинальных исследований, оформленных в виде полных статей и кратких сообщений. Для издания принимаются только ранее неопубликованные авторские материалы – научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, монографии. В журнале могут быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора гуманитарных и технических наук.

Все авторские материалы, опубликованные в Российском Академическом Журнале, включаются в состав баз данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Журнал издается с 2007 года, выходит 4 раза в год. Подписной индекс 11219 в Объединенном каталоге «Пресса России»

Редакционная коллегия

Федоров Алексей Валерьевич – главный редактор, ректор Автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Научно-исследовательский институт «Институт политических и медиаметрических исследований», профессор кафедры Экспериментальной экономики
Абросимов Дмитрий Владимирович, к.п.н., доцент – выпускающий редактор
Анопченко Татьяна Юрьевна, д.э.н., профессор – научный редактор

Редакционный совет

Чернышев Михаил Анатольевич, д.э.н., профессор – Председатель редакционного совета
Анопченко Татьяна Юрьевна, д.э.н., профессор – Заместитель председателя редакционного совета

Члены редакционного совета

Ашмарина Светлана Игоревна, д.э.н., профессор (Самара)
Багаутдинова Наиля Гумеровна, д.э.н., профессор (Казань)
Блинов Андрей Олегович, д.э.н., профессор, академик РАН (Москва)
Дулин Александр Николаевич, д.т.н., профессор (Новочеркасск)
Кобилев Алексей Геннадьевич, д.э.н., профессор (Новочеркасск)
Тяглов Сергей Гаврилович, д.э.н., профессор (Ростов-на-Дону)
Яновский Валерий Витальевич, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)

Зарубежные члены редакционного совета

Хейл Генри (Dr. Henry E. Hale), Ph.D, Директор института исследований Европы, России и Евразии Университета им. Джорджа Вашингтона (Вашингтон, США)
Саква Ричард (Richard Sakwa), профессор, декан факультета политических и международных отношений Университета Кента (Кент, Великобритания)
Хансон Филип (Philip Hanson), профессор Королевского института международных отношений "Chatham House" (Лондон, Великобритания)
Rekhter Natalia, Ph.D., MHSA, Trustee Lecturer (Indianapolis, USA)

Члены экспертного совета по междисциплинарным исследованиям

Лагутов Владимир Викторович, д.т.н., профессор кафедры Глобального бассейнового управления (Новочеркасск)
Васьков Максим Александрович, д.с.н. (Ростов-на-Дону)
Денисова Галина Сергеевна, д.с.н., профессор (Ростов-на-Дону)
Синеок Анжелика Александровна, к.ф.н., профессор кафедры Журналистики (Ростов-на-Дону)

Учредитель:

ООО Научно-исследовательский институт «Институт политических и медиаметрических исследований»

Издатель:

Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования Научно-исследовательский институт «Институт политических и медиаметрических исследований» (Высшее учебное заведение)

Адрес учредителя и редакции: Россия, 344082. г. Ростов-на-Дону, ул. Темерницкая 14. тел. +7 863 298-39-46
redactor@ipmi-russia.org

Адрес издателя: Россия, 346048. г. Новочеркасск, Ростовской обл., ул. Юности 1Г. тел. +7 863 298-39-56
welcometo@ipmi-russia.org

«Российский академический журнал», № 4, том 22, декабрь 2012. Цена свободная. Тираж 1059 экз. При перепечатке материалов ссылка на «Российский академический журнал» обязательна. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Редакция не всегда разделяет мнение авторов опубликованных работ. Выходные данные типографии размещены на последней странице журнала. Сетевая версия журнала доступна по адресу: <http://ipmi-russia.org/magazine/>

Содержание

Колонка редактора
Экономика

Федоров А.В., Мир изменился..... 6

Экономика пищевой промышленности

Бевз В.В., Проектный подход при реализации хозяйственной политики энергосбережения на предприятиях пищевой промышленности 7

Бойко Е.А., Теоретические основы и особенности формирования рынка сои и продуктов ее переработки 12

Мостенская Т.Л., Скопенко Н.С., Особенности развития интеграционных процессов в пищевой промышленности Украины 16

Черная Н.Ю., Логистический подход к созданию интеграционных структур в агропромышленном комплексе 23

Шарко Т.Н., Декомпозиция финансово-экономической диагностики в сельскохозяйственных предприятиях 27

Юрчук Н.П., Особенности внедрения компьютерных систем бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях 31

Экономика предприятия

Громова О. Е., Особенности формирования мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятий 34

Коваленко Е.А., Методология проектирования информационных систем организации – концепция двух зеркал 38

Левицкая А.О., Информационно-функциональная система в управлении персоналом машиностроительных предприятиях 42

Левицкая И.В., Роль экономических циклов в определении темпов воспроизводственных процессов на предприятии 48

Петровская А.В., Клиентоориентированная стратегия развития организации 54

Шлапак О.А., Методы оптимизации коммуникационной среды предприятия 58

Финансовый менеджмент

Гарбар Ж.В., Особенности функционирования негосударственных пенсионных фондов в Украине и их роль в развитии финансового рынка 62

Корж Н.В., Лысенко Ж.П., Бюджеты и бюджетирование в системе функций управления 69

Мидляр А.К., Сусиденко Ю.В., Правовые основы разработки и реализации конкурентной политики государства 74

Управление экономикой

Коляденко С.В., Маколкина Е.В., Применение новых технологий менеджмента в региональном управлении аграрно-промышленным комплексом 78

Экономика труда

Николайчук Н.В. , Управленческие подходы к формированию конкурентоспособности человеческого капитала экономики знаний	82
Подра О.П. , Теоретико-методологические положения анализа эффективности воспроизводства человеческого капитала	87

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

УДК 339.982

ББК 65.5

Ф 33

АНО ВПО НИИ «Институт политических и медиаметрических исследований»

Федоров Алексей Валерьевич – главный редактор*e-mail: redactor@ipmi-russia.org*

МИР ИЗМЕНИЛСЯ

Fedorov A.V. – editor-in-chief*e-mail: redactor@ipmi-russia.org*

THE WORLD HAS CHANGED

Подводя итог уходящего года, хочется отметить, что наши прогнозы, сделанные ранее в "РАЖ", по большей части сбылись. Те же, которые не сбылись, на пути к тому, чтобы стать реальностью. Итак, чем же войдет в историю 2012 год? По нашему мнению, этот год стал переломным по многим, порой самым разным, но в целом вписывающимся в общий ход событий факторам. Мир изменился. Он изменился политически. Практически по всей планете прошли выборы глав государств и правительств, и в новый 2013 год планета вступает с новыми лидерами. Так совпало, что в самых различных точках Земли, имеющих диаметрально противоположные политические системы и сроки нахождения у власти первых лиц, выборы выпали именно на 2012 год. Во Франции сменился президент, в России наступила реставрация, в Грузии Саакашвили потерпел поражение, в Поднебесной заступило на десятилетнее дежурство очередное поколение китайских политиков. В США республиканцы впервые почувствовали на себе последствия демографического сдвига, проиграв выборы президента, многих губернаторов и сенаторов. Северная Корея, страны Северной Африки, Латинская Америка и прочая, и прочая. 2012 год принес планете совершенно новую повестку дня. Это мир без будущего. Мир никогда еще не был настолько пессимистичен, как сейчас. Все теоретики от политэкономии фактически расписались в том, что в условиях тотальной глобализации они не знают, куда вести народы дальше. Транснациональные корпорации начали попросту загнивать. Глеющий кризис показал, что акционеры больше никак не контролируют свои корпорации, власть в которых захватили топ-менеджеры, воспринимающие акционеров скорее как пенсионеров компании, которым необходимо платить пенсию в виде дивидендов, но только ни как владельцев бизнеса. Впрочем, монополии загнивают уже не в первый раз, однако принципиальное отличие их нынешнего состояния от предыдущих в том, что планета закончилась. У бизнеса больше не стало внешних источников конкуренции и в ближайшем будущем они явно не предвидятся, разве что прилетят марсиане и начнут торговать с нами новыми, более конкурентными технологиями и товарами. Этот фундаментальный тупик предсказал еще старина Маркс, но только сегодня он стал реальностью. Как из него выходить, пожалуй, не знает никто, за исключением, конечно, неомарксистов, для которых это всего лишь очередная очевидная ступень к социализму. Но признавать свою беспомощность перед грядущей реальностью не спешит никто. И уже становится не важно, живешь ты в Северной Африке или стране-победителе (по количеству Нобелевских лауреатов по экономике) Америке, разрешить глобальные проблемы сегодня невозможно просто потому, что не экономика, а само человечество зашло в тупик. Достаточно открыть публикацию любых экономистов-футурологов, чтобы увидеть, что все они, зажмурившись, стараются просто не видеть того, что будет даже не через 30, а хотя бы через 5-10 лет. Даже акула политического прогнозирования Збигнев Бжезинский в споре со мной на бутылку коньяка этой весной в Конгрессе США признал, что через десять лет уже может не быть НАТО. Но одно неизбежно – загнивание ТНК ведет к сжатию спроса и уничтожению среднего класса. В США – колыбели демократии и предпринимательства средний класс стремительно уменьшается, как шагреновая кожа. Единственным выходом из сложившейся ситуации видится либо переход на новую ступень развития человечества, то есть к социализму, либо возврат к старому доброму национальному капитализму. Судя по всему, многие страны начали идти сразу двумя тропами одновременно, вводя запретительные барьеры и поддерживая собственное население, которое почему-то все больше начинает тратить и все меньше производить. Эпохи стабильности настал конец. И это подтверждают лозунги всех протестующих, кратко сводимые к тезису «Назад в светлое будущее!», то есть в эпоху 60-80х. Вперед в светлое будущее уже никто никого не зовет. Поэтому, думается, будущий 2013 год это как раз та точка отсчета, когда в мире может произойти любой фундаментальный сдвиг как в экономике, так и в политике, и будет нечто новое, еще неизвестное ОНО...

ЭКОНОМИКА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 658.26; 664.045.

ББК 65.304.25

Б 36

Киевский национальный университет пищевых технологий

Бевз Виктория Владимировна

e-mail: bevz@mail.ru

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В борьбе за выживание в современных условиях предприятиям предлагается к использованию проектный подход для управления энергосбережением, который способствует повышению конкурентоспособности предприятия путем комплексной оценки и прогнозирования показателей энергоэффективности.

Bevz V.V.

e-mail: bevz@mail.ru

THE PROJECT APPROACH IN THE IMPLEMENTATION OF THE ECONOMIC POLICY OF ENERGY CONSERVATION IN THE FOOD INDUSTRY

Abstract In the struggle for survival in today businesses need to use the project approach in the management of energy, which can significantly improve the company's competitiveness in terms of energy efficiency.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, проектный подход

Keywords: energy conservation, energy efficiency, the project approach

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью оптимизации энергопотребления, снижения операционных затрат, улучшения экономических показателей деятельности предприятия, а также повышения качества и результативности работы. На многих промышленных предприятиях затраты на энергоресурсы занимают второе место в структуре материальных затрат после затрат на сырье. В современных экономических условиях выполнение задач по эффективности использования энергоресурсов становится приоритетным. Со снижением прибыльности предприятий, финансового обеспечения ресурсов все меньше выделяется средств на капитальные инвестиции. Поэтому предприятия вынуждены искать пути эффективного использования имеющихся в их распоряжении энергоресурсов.

Управление инновационной деятельностью предприятия в сфере энергосбережения в большинстве случаев может реализовываться с использованием системы проектного подхода, который является предпроектной оперативной стадией, обеспечивающей выбор приоритетных наиболее затратоэкономных направлений энергоэффективных мероприятий в условиях инновационности.

Как показывает инвестиционная практика работы отечественных предприятий (компаний), использование энергопроектов позволяет повысить показатели энергоэффективности после окончательного и довольно большого периода времени реализации проектов, естественно с быстрым устарением их инновационности. Такая задержка реализации энергопроектов связана с преодолением бюрократических преград при получении инвестиционной поддержки на инновационные технико-технологические предложения, особенно при бюджетном финансировании, а также при подготовке и выработке долговременных вариантных малоэффективных управленческих решений, которые требуют разных ведомственных согласований, что сдерживает реальные возможности предприятий. Такая ситуация требует дальнейшего научного рассмотрения проблемы ускорения принятия управленческих решений по энергоэффективности.

Теоретические, методические вопросы управления проектной деятельностью по энергосбережению на промышленных предприятиях нашли отражение в экономической литературе и специальных научных исследованиях. Весомый вклад в развитие теории и практики управления энергосбережением на промышленных предприятиях в направлении повышения эффективности использования имеющихся энергетических ресурсов внесли отечественные и зарубежные ученые: В. Розен, М. Вознюк, Ю. Бакалин, Ю. Дзяди́кевич, В. Володин и др.

Обобщенный анализ работ по теме исследования позволил прийти к выводам о том, что в большинстве источников обсуждаются только отдельные вопросы по реализации политики энергосбережения. Однако широкий круг вопросов остается недостаточно решенными. В частности, требуют дальнейшего развития аспекты использования проектного подхода при осуществлении энергосбережения в условиях инновационной деятельности предприятий.

Цель статьи – обоснование необходимости использования проектного подхода при повышении эффективности использования топливно-энергетических ресурсов предприятия (ТЭР).

Объект исследования – процесс управления хозяйственной политикой энергосбережения на промышленном предприятии.

Предмет исследования – роль проектного подхода при реализации хозяйственной политики энергосбережения на предприятиях пищевой промышленности.

Понятие «проект» долгое время монополично использовалось инженерами и было связано с комплектом технической и сметной документации, необходимой для создания новых зданий, сооружений, машин, оборудования и т. д. Сегодня же оно широко используется финансистами, экономистами, политиками, предпринимателями, учеными: в зарубежной и отечественной практике понятие «проект» связывается с разработкой и воплощением в жизнь намерений с заранее установленными целями и требованиями к срокам, стоимости, риску и качеству ожидаемых результатов. В этой связи в теории управления стали обычными понятия «проект-менеджмент», «управление проектами», «проектное управление», «проектный подход».

Если «проект» в самом общем экономическом понимании – целенаправленное изменение некой материально-финансовой системы, то «управление проектами» и есть управление такими изменениями. Следовательно, «управление проектами» – это искусство руководства в координации усилий людей и использования ресурсов с применением последних достижений науки и практики для успешного достижения целей проекта, намеченных в области результатов, стоимости, времени реализации и качества «продукта».

Управление проектами не является абсолютно новым понятием. В течение последних десятилетий в развитых странах управление проектами формировалось как особая профессиональная область деятельности в условиях рыночной экономики.

Проектный подход или управления предпроектном в современной теории менеджмента понимается, как область предпроектной оперативной стадии, обеспечивающей выбор приоритетных, наиболее затратоэкономных направлений энергоэффективных мероприятий в условиях инновационности, в ходе которой определяются и достигаются четкие цели при балансировании между объемом работ, ресурсами (такими как время, деньги, труд, материалы, энергия, пространство и др.), временем, качеством и рисками в рамках инновационности технико-технологических предложений. Ключевым фактором успеха предпроектного управления является наличие четкого заранее определенного оперативного плана, минимизации рисков и отклонений от него, эффективного управления изменениями с учетом результатов оперативного маркетинга и энергоконтролинга.

Использование современных методов управления предпроектами позволяет не только достичь наилучших результатов при реализации инновационного проекта, но и экономить средства, время, ресурсы, снижать риски. Предпроектный подход наиболее эффективно «работает» в условиях рыночных отношений, так как он относится к оперативным экономическим методам управления.

Процессы управления предпроектном определяются жизненным циклом инновационного проекта и зависят от области его приложения. Процессы управления предпроектами или проектного подхода составляют шесть основных групп:

1. процессы инициации – от формулирования идеи до принятия решения о начале выполнения предпроекта;
2. процессы оперативного планирования – определение целей и критериев успеха предпроекта и разработка рабочих бизнес-схем их достижения;
3. процессы исполнения – координация людей и других ресурсов для выполнения оперативного плана;
4. процессы оперативного анализа – определение соответствия оперативного плана и исполнения предпроекта согласно поставленным целям и критериям и принятие решений о корректирующих воздействиях;
5. процессы оперативного управления – определение корректирующих воздействий, их согласование, утверждение и применение;
6. процессы завершения – формализация выполнения предпроекта и подведение его к упорядоченному финалу.

Современное состояние экономики требует от предприятий использования широкого оптимизационного подхода к сфере управления процессами энергосбережения. Управление инновационными предпроектами обеспечивает конкретизацию выбранных стратегий и их непосредственное воплощение в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Необходимость постоянной ориентации на инновации вызвана рядом факторов: глобализацией

экономических процессов, усложнением схем взаимодействия между рыночными субъектами, повышенной зависимостью от топливно-энергетических ресурсов, ускорением научно-технического прогресса.

Сегодня энергосбережение для промышленных предприятий Украины в современных условиях является острой необходимостью. Рост стоимости энергетических ресурсов для предприятий выдвигает более жесткие требования к эффективности их использования в национальном промышленном секторе.

Совершенствование системы управления энергопотреблением на уровне предприятия с целью оптимизации затрат на энергоресурсы является в современных условиях важнейшей задачей, решение которой требует комплексного осуществления технических, экономических и организационных мер, оформленных в виде целостного инновационно – инвестиционного проекта.

Организация энергосбережения на промышленном предприятии включает в себя систему мер, направленных на:

- эффективное управление процессами энергосбережения;
- разработку методик и инструкций по планированию основных технико-экономических показателей энергоэффективности;
- координацию работ в области энергосбережения всех структурных подразделений предприятия.

На основании вышеизложенного можно определить задачи хозяйственной политики энергосбережения на промышленных предприятиях:

1. Снижение издержек производства и себестоимости выпускаемой продукции.
2. Модернизация производственного процесса.
3. Улучшение качества выпускаемой продукции.
4. Снижение экологической нагрузки.

Критериями эффективности и оптимальности предпроектных решений есть экономические показатели при условии неуклонного соблюдения технических, технологических, социальных и экологических ограничений. Как базовый вариант используется начальное положение до принятия организационно-технических мероприятий, а конечное – положение после реализации разработанных мероприятий. Под экономической эффективностью организационно-технических мероприятий принимают размер дополнительной прибыли, которая остается в распоряжении предприятия в результате разработки и внедрения данного организационно-технического энергосберегающего мероприятия. В зависимости от вида экономического эффекта, мероприятия по энергосбережению делятся на группы: прямой, косвенной, балансовой или в структурной экономии топливно-энергетических ресурсов.

Необходимо отметить организационно-технические мероприятия, которые обеспечивают прямую экономию топливно-энергетических ресурсов на предприятии. К ним относится группа организационно-технических мероприятий технологического направления, что обуславливает экономию ТЭР во время их использования, а также уменьшения потерь во время преобразования. Как правило, на предприятиях ставятся цели не только снизить энергоемкость продукции, но и повысить доходность производства. Это приводит к тому, что перед руководителем ставится многокритериальная задача: с одной стороны, снизить энергоемкость производства, с другой – повысить его прибыльность. Для решения подобных задач наиболее приемлемым является проведение энергосберегающих мероприятий, что позволит получить целый ряд преимуществ.

Пищевая промышленность Украины есть и остается в перспективе ведущей отраслью страны. Производство пищевой продукции является достаточно энергоемким и от эффективности работы энергетики зависят и объемы производства промышленной продукции, и ее конкурентоспособность. В топливно-энергетическом балансе Украины предприятия пищевой промышленности занимают всего несколько процентов, однако и они имеют значительный потенциал энергосбережения.

К организационно-техническим мероприятиям, направленным на уменьшение потребления ТЭР на предприятиях пищевой промышленности, которые являются одними из самых энергоемких производств с учетом их технических и технологических особенностей, относятся:

- корректировка научно-технической программы развития энергетики и энергосбережения на предприятиях промышленности;
- разработка типовых технических решений по достижению минимально необходимых удельных норм затрат тепла и топлива;
- разработка и внедрение технически и научно обоснованных норм потребления природного газа для энергетического оборудования;
- разработка и внедрение инструкций по нормированию удельных норм расхода ТЭР на промышленных производствах;
- комплексное выполнение проектных, монтажных, наладочных и ремонтных работ при внедрении энергетического, технологического оборудования и энергосберегающих мероприятий;
- разработка предпроектной и проектной документации по внедрению схемы когенерации для получения тепловой и электрической энергии;

- разработка технологий, оборудования для утилизации твердых органических отходов сахарного, спиртового производства с целью получения биогаза, усовершенствование и развитие производства альтернативных видов топлива из растительного сырья, что позволит решить целый ряд задач стратегического направления;

- организации производства экологически чистого альтернативного источника энергии;

- разработка и внедрение комплекса мероприятий по использованию нетрадиционных, возобновляемых и вторичных энергетических ресурсов в структуре энергетического баланса предприятия;

- замена морально устаревшего и физически изношенного энергетического оборудования новым, современным.

Методы повышения энергетической эффективности следует разделять на инженерно-технические и технологические, которые автор относит к энергосбережению, и управленческие, которые составляют суть энергоменеджмента. Инженерные методы включают использование менее энергоемкого оборудования, развитие и применение современных технологических процессов, инноваций и инженерных систем.

Управленческие методы, иными словами, методы управления энергозатратами – это комплекс мероприятий, направленных на адаптацию предприятия к специфике работы в условиях энергетического рынка, перестройку системы планирования и управления затратами на энергоресурсы с целью сохранения конкурентоспособности и минимизации рисков необоснованных затрат на потребляемую энергию.

По сравнению с инженерно-техническими методами управленческие методы не требуют крупномасштабных инвестиций. Речь идет о наведении элементарного порядка в энергопользовании, причем именно такие мероприятия окупаются молниеносно.

Первым шагом в направлении энергосбережения промышленных предприятий автор считает внедрение энергоменеджмента. Экспертные оценки показывают, что только благодаря организационно-управленческим мероприятиям можно сэкономить до 10% энергопотребления. Кроме того, документы, составленные по результатам подобных мероприятий, становятся информационной базой для внедрения капиталоемких энергосберегающих мероприятий.

Энергоменеджмент представляет собой весьма объемный и сложный комплекс мероприятий, а разработка и внедрение программы энергосбережения на предприятии требует точного и выверенного плана действий.

Проектный подход позволяет менеджеру разбить всю систему управления энергосбережением на отдельные и относительно изолированные блоки. Это позволяет глубже проанализировать все стадии процесса потребления энергоресурсов на предприятии, выявить резервы и сформировать модульные программные решения по повышению эффективности, а также с наименьшими затратами времени и средств реализовать их. Проектный подход – принятие и реализация управленческого решения, позволяет перенести текущее «неоптимальное» состояние предприятия к более «эффективному». Такой подход особенно эффективен на стадиях инвестиционного перепроектирования энергосберегающих инновационных проектов и их реализации. Следует подчеркнуть, что в настоящее время без концепции управления предпроектами невозможно эффективное управление инвестициями и привлечение денежных средств от инвесторов.

Комплексный анализ при осуществлении предпроектных работ должен включать выявление не только технической эффективности, но и экономической. Целесообразность предпроекта будет определяться положительным эффектом этих двух составляющих анализа.

Разработка стратегии энергетического менеджмента осуществляется на основе и с учетом имеющихся на данном предприятии организационных, технических и информационных ресурсов, связанных с вопросами энергоэффективности действующих положений, в том числе положения о материальном стимулировании эффективного использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), накопленных массивов информации об энергопотреблении и выпуске продукции.

Основные функции и задачи энергоменеджмента включают в себя:

1. Исследование потенциала энергосбережения – для определения стимулов повышения энергоэффективности.

2. Оперативный контроль энергопотребления и контроль объемов и номенклатуры выпуска продукции и других факторов, влияющих на величину энергопотребления, для формирования ежесуточного автоматизированного или ручного сбора информации и формирования оперативной базы данных энергопотребления.

3. Определение нормализованного уровня энергопотребления и сопоставление фактического и нормализованного уровней энергопотребления может осуществляться двумя методами: расчетно-аналитическим (позволяет наиболее полно учесть все факторы, влияющие на уровень энергопотребления) или статистическим (для предприятий со сложным технологическим циклом и разнообразной номенклатурой выпуска продукции).

4. Диагностика причин превышения фактического уровня энергопотребления над нормализованным позволяет ответить на вопрос, на каком производственном участке и в результате

каких факторов произошел перерасход ТЭР?

5. Прогнозирование энергопотребления и принятие оперативных управляющих решений, обеспечивающих снижение энергопотребления. Прогнозирование строится на основе расчетно-аналитических и статистических моделей потребления ТЭР и является методической основой для планирования расходов предприятия на энергоресурсы.

Таким образом, проектный подход для целей управления энергосбережением – это, прежде всего, системный финансово-экономический и технико-экономический оперативный анализ деятельности предприятия, выявление слабых мест и потерь энергии и энергоресурсов и выработка тактических и стратегических решений для финансирования и реализации энергосберегающих проектов на промышленном предприятии.

Библиография:

1. Андрижиевский А.А. Энергосбережение и энергетический менеджмент: учеб. пособие/А.А. Андрижиевский, В.И. Володин. – Мн.:Выш.шк., 2005. – 304 с;
2. Володин В.И. Энергосбережение.- Минск.: Белорусский государственный университет.2006.- 183с;
3. Дзядикевич Ю.В. , Буряк М.В., Розум Р.И. Энергетический менеджмент.- Тернополь: Економічна думка, 2010. - 295с;
4. Энергетический менеджмент в промышленности. 20 Мар 2012 режим доступа: <http://www.energobser.nnov.ru/articles/org/3882>;
5. Процессное управление и проектный подход. Необходимые условия эффективного управления. режим доступа: <http://www.stroypuls.ru/vipusk/detail>.

ЭКОНОМИКА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 338.439.3; 635; 665.335.2

ББК 65.9 (4Укр) 325.1

Винницкий торгово-экономический институт КНТЭУ

Бойко Елена Александровна

e-mail: Ellennn@ukr.net

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СОИ И ПРОДУКТОВ ЕЕ ПЕРЕРАБОТКИ

В настоящей статье охарактеризованы теоретические положения формирования рынка сои и продуктов ее переработки путем определения его особенностей, взаимоотношений участников рынка, а также в контексте обеспечения продовольственной безопасности страны.

Boyko O.A.

e-mail: Ellennn@ukr.net

THEORETICAL BASIS AND FEATURES OF THE FORMATION OF THE MARKET OF SOY AND ITS DERIVATIVES

This paper described the theoretical position of the formation of the market of soy and its products by defining its characteristics, relationships, market participants, and in the context of food security.

Ключевые слова: рынок сои, конъюнктура рынка, государственное регулирование

Key words: soybean market, market conditions, government regulation

Оценивая перспективы развития производства и рынка соевых продуктов, можно с уверенностью утверждать, что они займут если не главное, то, по крайней мере, одно из важных мест в рационе питания людей в текущем столетии. Данная оценка базируется на целой совокупности аргументов, важнейшим из которых имеют всемирное значение. Это стремление всех стран к реализации концепции устойчивого развития, одним из решающих аспектов которой является решение продовольственной проблемы в условиях непрерывного, хотя и замедленного роста народонаселения земного шара. Именно переход большей части человечества от употребления белков животного происхождения к растительным белкам открывает возможность снять остроту продовольственной проблемы.

Целью данной статьи является теоретическое обоснование основ формирования соевого рынка и продуктов его переработки в условиях рыночных отношений.

Соя является ценной масличной и высокобелковой культурой. Аминокислотный состав соевого белка является наиболее сбалансированным среди всех источников растительных белков и напоминает за некоторым исключением состав высококачественных животных белков. Благодаря этому соя занимает первое место в мире, как по площади посева, так и по валовому сбору зерна среди однолетних зернобобовых и масличных культур [1].

Соепродуктовый подкомплекс в экономически развитых странах является одним из эффективных путей решения продовольственной проблемы через производство соевых продуктов питания, развития кормовой базы животноводства на основе сои и продуктов ее переработки. Максимальное использование собственной кормовой базы составит основу конкурентоспособности украинского животноводства, что позволит вывести нашу страну на ведущие позиции по производству свинины. Эффективность функционирования соевого подкомплекса в современных условиях определяет уровень продовольственной безопасности страны, формирует основу для конкурентоспособности на мировом аграрно-продовольственном рынке. Природные, организационные и экономические возможности широкомасштабного развития отрасли в Украине используются незначительно, что является одним из резервов обеспечения продукцией емкости отечественного продовольственного рынка.

При таких обстоятельствах необходимость исследования путей формирования рынка сои и продуктов ее переработки приобретают для Украины все большую актуальность при решении проблемы дефицита растительного и животного белка [2].

Рынок сои – это составляющая продовольственного рынка, который представляет собой сложную систему экономических отношений с обратной связью между субъектами хозяйствования в процессе производства, переработки и потребления сои с помощью ценовых механизмов. Он функционирует и развивается по общим экономическим законам, но имеет свою специфику,

обусловленную особенностями самой продукции. Одновременно рынок сои является важной и неотъемлемой частью соепродуктового подкомплекса, который в свою очередь состоит из динамично развивающихся частей: селекция – семеноводство – обработка семенного материала – реализация семян – выращивание соевых бобов в хозяйствах – сохранение – транспортировка – переработка – использование – потребление.

Как и в большинстве других рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, рынку семян сои присущи общие особенности, связанные со спецификой ведения сельского хозяйства. Экономический процесс воспроизводства в сельском хозяйстве тесно связан с естественным процессом воспроизводства, в результате чего общие экономические законы преломляются под действием естественных законов:

- несовпадение периода производства с рабочим периодом вызывает сезонность производства и выражается в неравномерном в течение года использовании производственных ресурсов, реализации продукции и поступления денег;

- использование части продукции на собственные нужды, в связи с чем объем реализованной продукции обычно намного меньше произведенной;

- ценовая неэластичность спроса на пищевые продукты сельского хозяйства выражается в том, что спрос на них почти не реагирует на повышение цен так же, как и на их снижение;

- сравнительно высокий уровень конкуренции сельскохозяйственных товаропроизводителей при сохранении монополизации рынка, средств производства и услуг.

Вместе с тем рынку семян сои присущи определенные особенности, связанные, в первую очередь, со спецификой их производства, сбыта и использования:

- для возделывания сои на семена характерна относительно низкая землеемкость и себестоимость продукции, затраты земельных ресурсов на растительные жиры примерно в 6-10 раз меньше, чем на получение эквивалентного количества сливочного масла;

- основными продуктами переработки сои являются масло и шрот, наибольшим спросом на соевом рынке пользуется шрот, реализация соевого масла осложняется из-за большого количества предложения подсолнечного масла, которое является традиционным для украинского потребителя;

- соя представляет интерес как для переработчиков, так и для экспортеров. Привлекательность переработки сои обусловлена тем, что соевые бобы в отличие от семян подсолнечника могут сохраняться в течение более длительного периода, не теряя при этом своего качества. Рынок сои имеет менее выраженный сезонный характер по сравнению с подсолнечником, что способствует их доступности практически в течение года;

- в отличие от других сегментов агропродовольственного рынка, рынок семян сои меньше, чем другие его сегменты, регулируется государством.

Особым предметом исследования формирования и развития рынка сои является его конъюнктура. В традиционном понимании экономическая конъюнктура рынка трактуется как сформированная на рынке экономическая ситуация; характеризуется соотношением между спросом и предложением, товарными запасами и другими факторами. Обосновано, что это понятие определяется динамикой цен, характеристикой факторов образования конъюнктуры и рыночной инфраструктурой.

Главная цель изучения конъюнктуры рынка – дать оценку состояния рынка на определенный момент или за какой-то период, выявить основные его закономерности и тенденции, показать перспективы его дальнейшего развития. Основное при этом – определить характер и степень сбалансированности рынка, прежде всего, соотношение спроса и предложения, анализ которых предупреждает об изменении рыночной ситуации.

По формам образования спрос различают следующим образом:

- потенциальный, то есть тот, который находится на стадии подготовки товара к выходу на рынок;

- спрос формирования, который соответствует начальной стадии выхода товара на рынок;

- сформированный – соответствует установившемуся положению товара на рынке;

- сезонный – тот, который меняется в связи с сезонным характером производства или потребления, рекреационными периодами [3].

Спрос на сою и продукцию ее переработки формируется под действием факторов:

- потребность животноводства в высокобелковых комбикормах;

- уровень развития перерабатывающей отрасли;

- наличие дешевых масел-заменителей на рынке;

- предпочтения и вкусы населения (стремление к здоровому образу жизни и питанию).

Особенностью соевого рынка является то, что он имеет зависимость от рынков животноводства и птицеводства. Статистика потребления соевого жмыха в Украине напрямую связана со статистикой производства и потребления мяса. Индустрия переработки сои производит жмых, ориентируясь именно на этих клиентов. Пропорционально балансу потребления жмыха будет формироваться объем масла. В связи с позитивными изменениями, происходящими в последнее время в украинском животноводстве, особенно птицеводстве и рыбоводстве, потребность в высокопротеиновых соевых

продуктах для этих отраслей значительно возрастает. Именно поэтому мы можем ожидать, что производители и потребители быстро увеличат этот сектор рынка. Не меньший интерес к сое проявляет и пищевая промышленность. Соевые продукты используются как для производства полуфабрикатов, так и в качестве ингредиентов в производстве мясо-молочных продуктов, кондитерских и хлебобулочных изделий.

Если потребители представляют спрос, то продавцы – предложение. Предложение – решение (или желания) и способность выработать и предложить для продажи на рынке определенное количество продукта за каждую конкретную цену из всех возможных [4]. Предложение можно было бы определить объемом производства, но это не всегда так, поскольку не вся произведенная продукция попадает на рынок. Предложение сои и продукции ее переработки формируется под действием дополнительных факторов, к которым следует отнести:

- уровень интенсивности производства семян сои в хозяйствах;
- создание и функционирование рыночной инфраструктуры, обеспечивающей условия хранения, очистки, сушки, транспортировки семян сои.

Однако существуют определенные неблагоприятные условия, влияющие на потенциальное предложение сои. Это, прежде всего, неразвитость инфраструктуры сбыта и обработки семян; неблагоприятная конъюнктура внутреннего рынка; ухудшение условий для экспорта; изменение предпочтений потребителей в пользу других товаров [5].

Основным инструментом регулирования рынка выступает цена. Здесь четко прослеживается концепция свободного рыночного ценообразования на сою и продукты ее переработки под влиянием колебаний спроса и предложения на рынке без вмешательства государства. Одной из важных условий эффективного функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях рынка является производство продукции с определенным уровнем конкурентоспособности. Некоторые авторы считают эффективным путем развития производства сои именно увеличение посевных площадей под ней. Так, А.А. Бабиц [6] отмечал, что для успешного решения продовольственной проблемы целесообразно уже в ближайшие годы расширить посеvy сои. Но вместе с тем в современных условиях «главное не произвести товар, а реализовать его», именно этого можно достичь при условии повышения качества продукции. Во-первых, повышение качества способствует наполнению рынка товарами с более высокой степенью полезности, это означает более полное удовлетворение потребностей общества. Во-вторых, в условиях развивающегося рынка сельскохозяйственная продукция должна быть конкурентоспособной. Товары, обладающие более высокими потребностями (при прочих равных условиях), по сравнению с другими пользуются на рынке повышенным спросом. Появляется возможность увеличить долю производителя на рынке, а значит, повысить его доходы. В-третьих, повышение качества сельскохозяйственной продукции является важнейшим фактором роста эффективности производства. Качество (полезность) товара, учет его в цене позволяет предпринимателю получить больший доход от справедливо оплаченного покупателем товара.

В качестве необходимого условия эффективного формирования рынка сои и продукции ее переработки мы выделяем наличие системы мер государственного воздействия и считаем, что наряду с такими элементами рынка как предложение, спрос, цена и конкуренция целесообразно выделить в отдельный рыночный элемент – государственное влияние. Экономическое регулирование структуры рынка сои и продукции ее переработки и рыночных отношений должно осуществляться государством путем использования таких инструментов управления:

- инвестиционная политика;
- внедрение перспективных целевых программ;
- организация сбыта продукции;
- финансово-экономические рычаги (кредиты, цены, налоги).

Конечная цель государственного воздействия на субъекты и объекты соевого рынка заключается в поддержании баланса спроса и предложения, развитии производственной и рыночной инфраструктуры рынка, формировании конкурентной среды, ограничении монополистической деятельности перерабатывающих предприятий. При этом государство обеспечит смягчение последствий, возникающих в неравновесных ситуациях, направленное на поддержку гарантированной доходности производителей, переработчиков и защиту прав потребителей, регулирования движения семян сои (импорт, экспорт) и продукции ее переработки, финансово-кредитной и налоговой систем, уменьшение зависимости от импортных поступлений. Предприятиям, производящим сою, а также государственным организациям целесообразно постоянно отслеживать конъюнктурные тенденции, возникающие на рынке сои. Такой анализ рынка сои (как и других культур) связан с тем, что функционирование данного рынка осуществляется в условиях совершенной (чистой) конкуренции, при которой влияние отдельных товаропроизводителей на цену практически отсутствует. Итак, устойчивое развитие отрасли возможно только при условии четкой стратегии производства этой культуры. Именно за счет совершенствования технологических основ производства и полной интеграции предприятия смогут эффективно работать и развиваться в современных условиях.

Результаты исследования основ формирования рынка сои в Украине свидетельствуют о том, что целесообразно развивать и наращивать объемы производства сои, что является одним из эффективных путей решения продовольственной проблемы. Но при этом следует обратить внимание на государственном уровне поддержки отрасли животноводства, которая является основным потребителем продуктов переработки сои. Выполнение всех вышеизложенных предложений будет способствовать увеличению производства сои, мяса, укреплению продовольственной безопасности страны, созданию рабочих мест, уменьшению себестоимости производства мяса и повышению его качества, увеличению поступлений в бюджет, эффективному распоряжению имеющихся ресурсов.

Библиография:

1. Фролов В. Соя: плюсы и минусы / В. Фролов, Н. Сарбатова, О. Сычёва // Животноводство России. – 2007. – № 11. – С. 54–55;
2. Бойко О. О. Тенденції та перспективи ринку сої / О. О. Бойко // Зб. наук. праць Уманського держ. аграр. ун-ту. Електроний ресурс/ 04.05.10- Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1564>;
3. Развитие секторов и товарных рынков Украины / В.О. Точилин, К.В. Гуменюк, Т.П. Загорская и др.; В.А. Точилин (ред.) НАН Украины. Институт экономического прогнозирования. - К., 2001. - 398 с;
4. Мочерний С.В. Основы экономических знаний: Учебник. - М.: Издательский центр «Академия», 2000. - 304с. С. 104;
5. Амбросов В. Я. Механізми ефективного функціонування агроформувань / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Економіка України.– 2006. – №6. – С. 60–66;
6. Бабич А.А. Новые сорта сои и перспективы производства ее в Украину / А.О.Бабич // Предложение. - 2007. - № 4. - С.46-49.

ЭКОНОМИКА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 664; 334.758.045.

ББК 65.304.25

М 84

Киевский национальный университет пищевых технологий

Мостенская Татьяна Леонидовна, Скопенко Наталья Степановна

e-mail: 5194050@bigmir.net, skopnata@ukr.net

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Формирование интегрированной производственной структуры является наиболее важной тенденцией в развитии экономических отношений в экономике. Она обусловлена, с одной стороны, активным развитием новых методов управления экономической системы, с другой – усилением интеграционных процессов в мировой экономике. Автор проанализировала основные особенности развития интеграционных процессов пищевой промышленности Украины.

Mostenskaya T.L., Skopenko N.S.

e-mail: 5194050@bigmir.net, skopnata@ukr.net

FEATURES OF THE INTEGRATION PROCESSES IN THE FOOD INDUSTRY IN UKRAINE

Formation of integrated industrial structure is the most important trend in the development of economic relations in the economy, which predictably, on the one hand, inheritance planning and administration of the economic system, on the other - the intensification of integration processes in the world economy. Author analyzed the main features of the development of integration processes food industry in Ukraine.

Ключевые слова: интеграция, интегрированные структуры, их взаимодействие, предприятие

Key words: integration, integrated structures, their interaction, enterprise

Развитие экономики, как на мировом, так и на национальном уровнях, характеризуется распространением интеграционных тенденций и активизацией кооперации хозяйствующих субъектов. Основой интеграция выступает взаимосвязь организационных, управленческих, социальных, инновационных, технологических, экологических и других составляющих, которые обеспечивают согласованную деятельность предприятий всей технологической цепи от производства сырья до реализации готовой продукции.

Современные исследователи рассматривают теоретические принципы активизации интеграционных процессов, проблемы разработки систем управления интегрированными структурами, аспекты интеграционной динамики в сфере стратегического управления и конкурентного поведения [1-6].

Постановка задания. Необходимо отметить, что уровень исследования интеграции хозяйствующих субъектов в рыночной экономике является недостаточным: отсутствует общепризнанная типология интегрированных структур; не представлен комплекс факторов, которые обосновывают целесообразность интеграции и направления повышения эффективности интегрированной структуры; не раскрыты особенности интеграционных процессов в разных отраслях экономики.

Целью статьи является научная обоснованность формирования интегрированных структур, определения их преимуществ и проблем развития, исследования особенностей интеграционных процессов в АПК и пищевой промышленности Украины.

Результаты. Формирование интегрированных промышленных структур является важнейшей тенденцией развития хозяйственных связей в экономике страны, что предопределенно, с одной стороны, наследственностью планово-административной экономической системы, с другой – активизацией интеграционных процессов в мировой экономике.

Современный этап развития экономики актуализирует потребность в формировании больших интегрированных промышленных структур. Среди аргументов целесообразности их создания можно выделить следующие [1; 2; 6]:

- интеграционное взаимодействие хозяйствующих субъектов способствует преодолению многих структурных проблем современной экономики страны. Отсутствие интегрированных структур приводит к возникновению на рынках контроля посреднических структур, что может быть хуже, чем монопольное влияние предприятия, которое объединяет последовательные стадии технологической цепи;

- интеграция позволяет участникам заполнить существующие "провалы рынка" путем создания внутреннего рынка капитала, общей инфраструктуры;

- развитие и укрепление интеграционного взаимодействия позволяет уменьшить вероятность оппортунистического поведения участников, диктатуры цен, способствует финансовому оздоровлению предприятий-участников, снижает остроту недостатка ресурсов и транзакционных расходов, повышает качество информации для участников группы; возникает возможность лоббирование интересов участников;

- интегрированные промышленные структуры способны повысить эффективность реального сектора экономики, укрепить конкурентоспособность отечественных предприятий на мировых рынках, стимулировать инновационные процессы, положительно влиять на развитие регионов, инфраструктуры, увеличивать занятость, то есть решать комплекс острых проблем, которые накопились в экономике страны;

- интеграция приводит к уменьшению количества убыточных предприятий в экономике, предоставляя помощь убыточным хозяйствующим субъектам, которые являются незаменимыми в общей технологической цепочке. Рост эффективности производства интегрированных структур преимущественно происходит благодаря большей загрузке мощностей, что является важным фактором мобилизации дополнительных инвестиционных ресурсов для экономического развития;

- интеграционное взаимодействие способствует проведению НИИКР и внедрению инновационных разработок в деятельность предприятий. Анализ мирового опыта свидетельствует, что новаторские инновации присущи малому и среднему бизнесу, который способен превратиться в движущую силу экономики при условии содействия большого бизнеса. Целесообразно отметить, что в отечественной экономике, в условиях незначительного государственного финансирования науки, частный капитал увеличивает расходы на инновации, обновление техники и технологий;

- интеграция стимулирует возобновление и построение новых хозяйственных связей. Высокие адаптационные возможности структур с развитыми кооперационными и интеграционными связями достигаются через согласованное сотрудничество между предприятиями и распределение коммерческого риска. Сохранение постоянных технологических связей создает предпосылки для преодоления дефицита ресурсов, который возникает в кризисных ситуациях, когда значительное количество предприятий теряет своих поставщиков и/или потребителей.

Отраслевая специализация отечественных интегрированных структур существенно зависит от их размера. Среди небольших интегрированных структур встречаются и горизонтальные, и вертикальные объединения. Большие интегрированные структуры редко бывают узкоспециализированными, чаще они имеют конгломератную структуру с доминированием вертикальных связей над горизонтальными [3-6].

Типичная большая интегрированная промышленная структура выглядит как «экономика в экономике». Формально самостоятельная экономическая единица – хозяйствующий субъект – является лишь одним из элементов интегрированной системы. Интегрированная структура агропромышленного комплекса Украины включает, по крайней мере, одно промышленное предприятие, но кроме него в ее состав могут входить сельскохозяйственные и торговые предприятия, заготовительные организации, предприятия логистики, организации, которые проводят расчеты предприятия с поставщиками и потребителями, банки, которые осуществляют финансирование деятельности предприятия, страховые компании и другие хозяйствующие субъекты.

Обобщение современных подходов относительно обоснования интеграционных процессов в экономике позволяет определить основные преимущества, которые обуславливают интеграцию хозяйствующих субъектов [1-6]:

- уменьшение последствий трансформационного спада экономики;

- получение и/или усиление синергетического эффекта, который может возникнуть благодаря экономии, которая обусловлена масштабами деятельности, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, минимизацией транзакционных расходов, увеличением рыночной власти за счет снижения конкуренции, расширением и сочетанием деятельности в сфере НИИКР;

- рост инвестиционного потенциала, перемещения накопленного капитала в более перспективные направления деятельности, увеличения возможностей хозяйствующих субъектов для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов;

- улучшение финансового состояния за счет снижения налоговой нагрузки, повышения финансовой стойкости в рамках интегрированной структуры;

- усиление рыночной власти, товарное и географическое расширение рынков сырья и сбыта, получение определенных преимуществ работы в узких сегментах и/или нишах рынка;

- сохранение производственно-технологических связей и минимизация расходов начального периода интеграции;
- рост конкурентных преимуществ за счет диверсификации производства, возможности использования дополнительных ресурсов, обеспечения благоприятных условий относительно роста конкурентоспособности на мировых рынках (появление возможности конкурировать с ведущими корпорациями мира);
- рост инновационного потенциала, обеспечение мобильности и динамической реализации инновационных процессов, расширение и сочетание деятельности в сфере НИИКР;
- повышение качества и эффективности управления и тому подобное.

Однако, невзирая на наличие существенных преимуществ для предприятий-участников интегрированных структур, необходимо отметить ряд проблем, которые могут обусловить низкую эффективность деятельности интегрированного объединения [1; 2; 6]: несоблюдение принципов организации совместной деятельности участников интегрированной структуры; нерациональная система отношений собственности, низкий уровень консолидации активов участников; дисбаланс в уровнях интеграции производства и концентрации капитала; недостаточность инвестиционного потенциала для реализации значительных проектов и современной модернизации производства; низкое качество корпоративного управления.

Решение указанных проблем для отечественных интегрированных структур может существенно повысить эффективность интеграции и обусловить рост эффективности экономики в целом.

Рассматривая интеграционное взаимодействие предприятий пищевой промышленности, сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятия, следует учитывать особенности функционирования и развития агропромышленного комплекса. Целью объединения предприятий АПК является необходимость обеспечения стабильных доходов в результате создания собственной надежной сырьевой базы, формирования постоянных рынков сбыта продукции, расширения сфер деятельности, консолидации капиталов [3-6]. Особенности функционирования и развития агропромышленного комплекса, соотнесенные с их влиянием на интеграционную динамику, охарактеризованы в табл. 1.

Особенности интеграционных процессов в пищевой промышленности и АПК. Табл. 1.

Отличный признак	Особенности функционирования и развития агропромышленного комплекса	Влияние особенностей предприятий АПК на динамику интеграционного взаимодействия
1	2	3
Отраслевая структура	Пищевая промышленность структурно представлена разнообразными отраслями, которые по технологическому и экономическому содержанию являются высокоинтегрированными с сельским хозяйством	Интеграция приводит к возникновению межотраслевых структур, вертикально интегрированных структур с полным циклом производства, территориально-технологических кластеров
Структура рынка	Для разных отраслей характерны свои особенности: олигополия и значительная рыночная концентрация (производство растительных масел, мяса птицы, пива, сигарет), умеренная рыночная концентрация (производство мясных, молочных, кондитерских изделий)	Объединение сетевого типа вокруг крупных производителей, в частности путем подчинения собственности. Развитие вертикально интегрированных структур с полным циклом производства. Создание региональных объединений производителей по принципу горизонтальной интеграции
Технологические процессы	Преобладают унифицированные технологические процессы, которые направлены на производство преимущественно продукции конечного потребления	Привлечение предприятий к созданию замкнутого технологического цикла
Научоемкость и инновационность	Необходимость более глубокой переработки сырья, усложнение технологических процессов требует широкого использования результатов научных разработок, расширения ассортимента продукции, в т.ч. функционального назначения	Интеграция с привлечением носителей инновационных решений (инновационное сотрудничество) для синергии научного потенциала. Приобретение нематериальных ресурсов

Продолжение табл. 1

1	2	3
Цикл конструкторской подготовки	Затратность и длительность разработки новой техники, новых технологий и инновационных изделий в условиях жесткой конкурентной борьбы	Сложность привлечения инвесторов для финансирования долгосрочных проектов вызывает необходимость образования промышленно-финансовых групп. Вариантом дополнительного привлечения средств может стать проведение первичного размещения акций (как вариант интеграции)
Профиль производства	Распределение комплекса на индивидуальное, мелкосерийное, крупносерийное, массовое производство	Интеграция и кооперация обеспечивают объединение индивидуальных производителей сельскохозяйственной продукции, способствуют оптимизации логистических потоков. Обеспечение необходимого качества и безопасности сырья обуславливает создание крупнотоварного производства
Характер продукции	Определяется специализацией производства, особенным признаком является массовость выпуска продукции, стабильный ассортимент	Возможное сочетание производства конечных изделий для охватывания новых рынков сбыта (горизонтальная интеграция) или привлечения производителей (вертикальная интеграция) к цепи создания стоимости
Ресурсная база	Значительная зависимость территориального размещения производства от мест нахождения природных ресурсов (сельскохозяйственные предприятия) и сырьевой базы (характерная для отраслей, которые используют нетранспортабельное сырье или значительное количество сырья на изготовление единицы готовой продукции)	Стимулы к интеграции определяются влиянием внешней среды ведения хозяйства и условиями стратегических зон ведения хозяйства, что предусматривает расположение производств непосредственно около источников сырья или интеграцию с логистическими структурами. Целью вертикальной интеграции является оптимизация сырьевой базы (интеграция назад) и расширение рынков сбыта сырья (интеграция вперед)
Промежуточное потребление	Сельскохозяйственная продукция и пищевые продукты используются другими отраслями как сырье (полуфабрикаты) и является продуктом конечного потребления	Наличие значительных объемов промежуточного потребления обуславливает необходимость улучшения параметров взаимодействия с поставщиками и потребителями промежуточной продукции, что обосновывает привлечение предприятий к замкнутому технологическому циклу (создание вертикально интегрированных структур с полным циклом производства и сбыта)
Вторичное использование	Имеющаяся возможность использования отходов сырья	Усиление интеграционно-кооперационных связей с сельскохозяйственными и вспомогательными производствами, производствами из вторичной обработки сырья. Развитие вертикально интегрированных структур с полным циклом производства и глубокой переработкой сырья

Продолжение табл. 1

1	2	3
Транспорт и пути сообщения	Значительная территориальная отдаленность рынков сырья. Территориальная отдаленность взаимодействующих предприятий. Особенности условия хранения и транспортировки сырья и готовой продукции	Интеграция и кооперация участников вспомогательных процессов. Создание в составе интегрированной структуры собственной транспортной сети и системы элеваторов, логистических центров
Техническая обеспеченность направленности развития	Дисбаланс высокой концентрации производства, изношенности фондов и низкой инвестиционно-инновационной активности	Образование мегакорпораций на почве использования консолидированного капитала. Налоговые аспекты (уменьшение налоговой нагрузки) стимулирования инновационной деятельности
Трудоемкость	Значительные расходы труда и рабочего времени. Сезонность производства	Конгломератная интеграция для преодоления сезонности производства. Введение в состав интегрированной структуры объектов социальной сферы для мотивации персонала
Потребительский фактор	Осуществляет существенное влияние на размещение производства из-за короткого срока хранения готовой продукции	Производство продукции преимущественно ежедневного потребления требует создания эффективной логистической и торговой сетей, торговых домов. Особенности условия хранения готовой продукции обосновывают необходимость создания и развития специфических складских помещений

Проведенное исследование позволяет сделать выводы относительно важности преимуществ интегрированных структур реального сектора экономики.

Развитие интеграционного взаимодействия, формирование и развитие интегрированных объединений способствует возобновлению разрушенных хозяйственных связей, созданию и повышению стойкости новых, предотвращению сопротивления в условиях низкой контрактной дисциплины, укреплению ресурсной базы, обеспечению гарантированных условий поставок сырья и готовой продукции, повышению технологического уровня и загрузки производственных мощностей, расширению рынков сбыта, снижению бизнес-рисков и расходов, повышению конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Современный подход к формированию интегрированных структур в пищевой промышленности Украины учитывает международный опыт интеграционных процессов, объединяет достижения маркетинга, логистики, современных информационных технологий, новых моделей управления, отвечает тенденциям и запросам развития экономики. Интеграция в агропромышленном комплексе требует системного развития с целью создания эффективного производства, решения проблем роста отечественной пищевой промышленности, повышения конкурентоспособности пищевых продуктов и переработки сельскохозяйственного сырья на внутреннем и внешнем рынках.

Необходимо отметить, что в различных отраслях пищевой промышленности Украины наблюдаются свои особенности осуществления интеграционного взаимодействия и тенденции развития концентрации и консолидации на рынке, что обосновывает целесообразность реализации разнообразных интеграционных стратегий развития для хозяйствующих субъектов (табл. 2).

Основные современные тенденции развития интеграционного взаимодействия предприятий пищевой промышленности Украины. Табл. 2

Инициаторы интеграции 1	Тип интеграционного взаимодействия 2	Мотив и цель интеграции 3
Производство молока и молочных продуктов		
Ведущие европейские молочные компании	Приобретение местных производителей (горизонтальная интеграция)	Консолидация рынка. Экспансия на украинский рынок, расширение рынка сбыта
Отечественные производители молочных продуктов	Интеграционное взаимодействие с товаропроизводителями молока-сырья и молочными кооперативами (вертикальная интеграция назад)	Обеспечение качественной сырьевой базы
Производители других отраслей АПК (кондитерская, хлебопекарная, агрохолдинги)	Приобретение производителей молочных продуктов (диверсификация, вертикальная интеграция)	Расширение сфер деятельности (агрохолдинги). Обеспечение качественным сырьем собственные производства
Производство мяса и мясных продуктов		
Отечественные производители мясoproductов	Активизации интеграционного взаимодействия с: предприятиями животноводства (вертикальная интеграция назад); торговыми предприятиями, расширение фирменной торговой сети (вертикальная интеграция вперед)	Обеспечение качественной сырьевой базы. Увеличение объемов сбыта и расширения рынка
Производители других отраслей АПК (агрохолдинги)	Приобретение производственных мощностей по производству мясных продуктов (диверсификация, вертикальная интеграция вперед)	Расширение сфер деятельности. Завершение производственного цикла
Производство хлеба и хлебобулочных изделий		
Хлебопекарные предприятия	Приобретение местных производителей (горизонтальная интеграция). Усиление интеграционного взаимодействия с: мукомольными предприятиями и агрохолдингами (вертикальная интеграция назад); торговыми предприятиями, расширение фирменной торговой сети (вертикальная интеграция вперед)	Усиление рыночной власти, расширение рынков сбыта. Доступ к рынкам сырья сбыта готовой продукции. Увеличение объемов сбыта и расширения рынка
Мукомольные предприятия	Приобретение производителей хлеба и хлебобулочных изделий (вертикальная интеграция вперед)	Расширение рынков сбыта продукции (мука), выход на рынок хлеба
Агрохолдинги	Приобретение производителей хлеба и хлебобулочных изделий (вертикальная интеграция вперед)	Расширение рынка сбыта сырья, выход на рынок хлеба. Завершение производственного цикла
Производство растительных масел		
Ведущие иностранные агрохолдинги	Приобретение производственных мощностей (вертикальная интеграция вперед), элеваторов, портовых терминалов	Консолидация рынка. Перенос производства на украинский рынок к сырьевой зоне. Завершение производственной цепи. Оптимизация логистики. Расширение портфеля брендов
Отечественные сельскохозяйственные формирования (агрохолдинги)	Приобретение производственных мощностей (вертикальная интеграция вперед), элеваторов, портовых терминалов	Расширение рынка сбыта сырья. Приближение производства к сырьевой зоне. Завершение производственной цепи. Оптимизация логистики
Производство пива		
Ведущие международные компании	Приобретение местных производителей (горизонтальная интеграция).	Консолидация рынка. Экспансия на украинский рынок, расширение рынка сбыта
Отечественные производители	Усиление интеграционного взаимодействия с производителями хмеля и солода (вертикальная интеграция назад). Расширение фирменной торговой сети.	Обеспечение производства собственным сырьем. Увеличение объемов сбыта и расширение рынка

Продолжение табл. 2

1	2	3
Производство сахара		
Отечественные производители сахара	Усиление интеграционного взаимодействия с производителями сырья (сахарной свеклы)	Обеспечение производства сырьем. Расширение сырьевой зоны
Отечественные сельскохозяйственные формирования (агрохолдинги)	Приобретение производственных мощностей по производству сахара (вертикальная интеграция вперед)	Расширение рынка сбыта сырья. Приближение производства к сырьевой зоне. Завершение производственной цепи.
Производители других отраслей	Приобретение производственных мощностей по производству сахара (вертикальная интеграция назад)	Обеспечение качественным сырьем собственных производств
Производство кондитерских изделий		
Ведущие международные компании АПК	Приобретение местных производителей (конгломератная интеграция)	Расширение сфер деятельности. Экспансия на украинский рынок, расширение рынка сбыта
Отечественные производители кондитерской отрасли	Приобретение местных производителей (горизонтальная интеграция). Усиление интеграционного взаимодействия и/или приобретение производственных мощностей по производству сахара, молочных продуктов (вертикальная интеграция назад). Расширение фирменной торговой сети	Консолидация рынка. Расширение рынка сбыта. Обеспечение качественным сырьем собственных производств. Увеличение объемов сбыта и расширение рынка

Выводы. Необходимо отметить многоплановость интеграционного взаимодействия и интеграционных процессов в агропромышленном секторе страны, развитие которых осуществляется от простых к более сложным интегрированным системам, от функционирования производственных структур при участии нескольких предприятий сельскохозяйственного и промышленного производств, территориально близко расположенных, до региональных, межрегиональных и транснациональных многоцелевых формирований. По нашему мнению, многоцелевые интегрированные объединения являются наиболее привлекательными объектами для инвестирования со стороны частного капитала, что в перспективе создаст предпосылки для превращения их в современные эффективные производственные структуры, позволит повысить конкурентоспособность отечественных товаров и предприятий, реализовать экспортный потенциал пищевой промышленности, обеспечит продовольственную безопасность и экономическую независимость Украины.

Библиография:

1. Авдашева С. Б. Бизнес-группы в российской промышленности [Текст] / С. Б. Авдашева // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С. 121–134;
2. Антонов Г. Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5;
3. Білоусова С. В. Теоретико-методологічні основи розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері України : [монографія] / Світлана Валентинівна Білоусова. – Херсон, 2009. – 289 с;
4. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / П. М. Купчак. За ред. доктора економічних наук, проф. Л. В. Дейнеко. – К.: Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с;
5. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: монографія / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець "Сочінський", 2009. – 372 с;
6. Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование [Текст] / Ответ. ред. А.В. Петриков. – М. : ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2010. – 497 с.

ЭКОНОМИКА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 631.151.6; 012.34.045.

ББК 65.321

Ч 75

Киевский национальный университет пищевых технологий

Черная Наталья Юрьевна

e-mail: ytopiyan@ukr.net

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Обоснована перспективность развития процессов интеграционного взаимодействия в агропромышленном комплексе. Предложено использование логистического подхода к формированию концепции создания интегрированных структур в агропромышленном комплексе. Представлена сравнительная характеристика традиционного и логистического подходов к формированию интегрированных структур.

Chornaya N.Yu.

e-mail: ytopiyan@ukr.net

LOGISTIC APPROACH TOWARDS INTEGRATION STRUCTURES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Grounded perspective of the processes of integration cooperation in agriculture. Proposed the use of logistic approach to the formation of the concept of integrated structures in the agricultural sector. The comparative characteristic of traditional and logistical approaches to the formation of integrated structures.

Ключевые слова: интеграция, интегрированные структуры, интеграционное взаимодействие, логистический подход, предприятие

Keywords: integration, integrated structures, their interaction, the logistic approach, enterprise

В современных условиях глобализации экономики и усиления конкурентной борьбы особое значение приобретают проблемы формирования интегрированных структур и усовершенствования управления процессами интеграционного взаимодействия на всех уровнях. Решение этих проблем обуславливает необходимость разработки соответствующего теоретического фундамента и определения подходов к решению задач создания интегрированных структур.

На данном этапе важной задачей является изучение опыта формирования интегрированных структур как в мире, так и в Украине. Особенно острой проблемой является поиск оптимальной концепции создания интегрированных структур для отдельных отраслей экономики. Указанная проблема требует скорейшего качественного решения с целью развития экономической системы Украины, внедрения передовых мировых и отечественных наработок по этому вопросу. Особое значение вопросы развития интеграционного взаимодействия приобретают для предприятий агропромышленного комплекса, в том числе и пищевой промышленности, в силу социального значения продукции отрасли и необходимости обеспечения продовольственной безопасности страны.

Степень разработанности проблемы. Различные аспекты развития интеграционного взаимодействия нашли свое отражение в работах зарубежных и отечественных экономистов. Особо отметим научные разработки таких ученых, как И. Ансофф, А.М. Бранденбургер, Ф. Вирсема, Х. Виссема, Дж.Б. Куинн, К. Кристенсен, Р. Линч, П. Лоранж, Г. Минцберг, Дж.Ф. Мур, Б.Дж. Нейлбафф, К. Прахалад, М. Портер, Р. Рэнделл, А.Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон, М. Трейси, Л. Фазй, Г. Хэмел, И. Шумпетер, К. Эндрюс и другие.

Данное направление экономической мысли активно развивается и в России усилиями В. Агафонова, В. Андрианова, Э. Бабалова, В. Варнавского, Н. Волковой, А. Гапоненко, М. Грачёвой, А. Дынкина, В. Ивантера, А. Идрисова, В. Кушлина, И. Ханькова, Р. Фатхутдинова, А. Фоломьева, А. Юданова, других исследователей.

Различные аспекты развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе рассматривали в своих работах Драчева Е.Л., Киселев С.В., Либман А.М., Милосердов В.В., Никифорова Е.П., Паппэ Я.Ш., Петров В.А., Половинкин П.Д., Родионова О.А., Серова Е.В., Узун В.Я., Храброва И.Г., Чаянов А.В. и другие. Вместе с тем проблематика разработки и реализации концепции формирования интегрированных структур в агропромышленном комплексе, отражающая специфику

современного этапа развития отечественной экономики, еще далеко не исчерпана. Методические и научно-практические проблемы организации интегрированных структур, обеспечения эффективности их деятельности исследованы явно недостаточно, что и определяет направленность настоящего исследования.

Целью этой статьи является углубление теоретического обоснования создания интегрированных структур и определение особенностей их формирования для агропромышленного комплекса Украины, в том числе предприятий пищевой промышленности, а также разработка теоретических и методических положений управления интеграционным взаимодействием предприятий отрасли. Актуальность исследования определяется необходимостью эффективного развития и повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.

Результаты. В настоящее время в различных сферах мировой экономики отмечается тенденция к укрупнению и глобализации производств. Ключевую роль стали играть различные интегрированные структуры – объединения хозяйствующих субъектов сельскохозяйственного, производственного, торгового, финансово-кредитного, инновационного и других профилей, консолидирующие свои активы на акционерной основе или на базе договорных отношений.

Анализ опыта интеграционного взаимодействия в агропромышленном комплексе Украины подтвердил целесообразность создания интегрированных структур, повышения продуктивности их деятельности, перспективность и эффективность усилий, направленных на продвижение в хозяйственную практику Украины методологии формирования современных партнерских отношений.

Объединение хозяйствующих субъектов на добровольной основе с целью совместной работы ради производства конкурентоспособной продукции и увеличения общей и личной экономической выгоды становится все более актуальным. Вопросы теории и практики интеграционного взаимодействия приобретают все большее значение для обеспечения высоких темпов социально-экономического развития общества.

Мотивацией создания интегрированных структур являются общность целей деятельности, взаимодополняемость, доступность необходимой информации, наличие инфраструктуры и географическое положение. Создание высокоэффективных интегрированных структур в современных условиях ускоряет постоянное развитие предприятий-участников, обеспечивая преимущества в конкуренции на основе лидерства в технологии, повышения качества продукции, укрепляет рыночную позицию и способствует созданию новых рынков, способствует лидерству в ценах, создает основу для общественного признания и успешного развития предприятий-участников.

Вместе с тем существует множество проблемных областей, связанных с созданием и функционированием таких структур. В их числе и выявление перспективных форм интеграции, и усложнение системы управления, повышение уровня неопределенности конечных результатов по срокам, затратам, качеству и эффективности; рост инвестиционных рисков и т. д. Кроме того, необходимо помнить, что реализация интеграционного взаимодействия связана с процессами глобализации и неизбежностью перестройки организации. Барьерами, стоящими сегодня на пути создания интегрированных структур в экономике страны, также являются отсутствие последовательности в макро-и микроэкономической политике; нерациональное использование ресурсов; нестабильная законодательная система, во многом не воспринимающая условия глобализации, плохо использующая преимущества интеграционного взаимодействия предприятий; неразвитость государственно-частного партнерства; почти отсутствие инфраструктуры содействия интеграционным процессам [1].

Проведенное Зинчуком Т. и Романчуком В. [2] исследование интеграционного взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий засвидетельствовало, что основные проблемы сводятся к отсутствию каналов сбыта продукции, недостаточного объема предоставляемых информационных, консалтинговых и других видов услуг, незначительной роли товарных агропромышленных бирж и торговых домов. К числу наиболее существенных факторов, сдерживающих интеграционные процессы, относят физический и моральный износ материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий.

Вместе с тем анализ интеграционных процессов в агропромышленном комплексе показал, что формирование интегрированных структур обладает потенциалом решения следующих задач:

- вывод предприятий сельского хозяйства из кризиса;
- обеспечение устойчивого роста количественных и качественных характеристик продукции; внедрение экологически чистых и нишевых продуктов в соответствии с все возрастающими требованиями потребителей;
- стабилизация социальной ситуации в сельских территориях за счет снижения алкогольной зависимости населения, появления надежд на возрождение села, развития предпринимательских и деловых качеств в сельском жителе через эффективные системы мотивации;
- улучшение экономической и социальной инфраструктуры села за счет концессионных соглашений и систем ипотечного кредитования строительства жилья, поддерживаемых интегрированными структурами, поскольку это оказывает непосредственное влияние на их развитие

как с точки зрения улучшения инфраструктурных характеристик региона, так и улучшения мотивации персонала.

С точки зрения развития предприятий пищевой промышленности усовершенствование интеграционных процессов обеспечивает согласование ресурсного обеспечения, производства и сбыта продукции, оптимизицию товарно-денежных отношений внутри интегрированных структур, способствует повышению качества продукции и ее успешному продвижению на рынок, что в конечном итоге приводит к увеличению полученной прибыли.

Следует отметить, что мировой и отечественный опыт развития интеграционного взаимодействия выработал целый спектр разнообразных форм функционирования интегрированных структур в агропромышленной сфере, что отразилось в формировании ряда подходов к классификации таких образований [3]. Наибольшее распространение получили следующие подходы к классификации интегрированных структур:

- в зависимости от уровня распространения: национальные, межрегиональные, региональные, локальные;
- в зависимости от субъекта-инициатора интеграции: государство, предприятия пищевой промышленности, зарубежные компании продовольственного сектора, компании сырьевого и топливно-энергетического комплексов, компании торговли, сельскохозяйственные производители;
- по организационному признаку: мягкая или жесткая форма интеграции;
- по направлению интеграции: вертикальная вверх, вертикальная вниз, горизонтальная, комбинированная.

С учетом сложности и многогранности интеграционных процессов, происходящих в агропромышленном комплексе Украины, значительного влияния объективных и субъективных факторов на деятельность интегрированных корпоративных структур агропромышленного сектора, повышается актуальность разработки научно обоснованных концепций, их формирования и развития. Для решения этой проблемы нужно использовать принципы современного корпоративного управления, мониторить показатели эффективности интегрированных структур, использовать новые методики оценки эффективности как при создании, так и при модернизации объединений [4].

Проведенный анализ эффективности интеграционных процессов в агропромышленном комплексе Украины показал необходимость переориентации подходов к формированию интегрированных структур на качественно новый уровень, предусматривающий переход от традиционной концепции создания интеграционных объединений к более прогрессивной основе, базирующейся на логистической концепции. Главным отличием такого подхода можно считать концентрацию внимания на механизме интеграции отдельных элементов и звеньев интегрированных структур в единый экономический поток и получение синергетического эффекта от интеграции за счет прогнозирования событий, а не простого формирования адекватных ответов на уже произошедшие изменения. Более детально отдельные аспекты сравнительной характеристики традиционного и логистического подходов к формированию интегрированных структур представлены в таблице 1.

Использование логистического подхода к формированию интеграционных структур, в отличие от традиционного подхода, отвечает требованиям общей оптимизации всех систем интегрированной структуры, что особенно важно в условиях постоянных динамических изменений в экономике, поскольку позволяет не только учитывать потенциальное направление развития экономических систем разного уровня, но и более гибко адаптироваться к непредвиденным изменениям.

В осознании необходимости, а также самой реализации объединительных процессов участник интеграции не должен подходить к ним формально, руководствуясь в этой связи принципом прагматизма и четким видением конечной цели.

В общем случае, интеграционная деятельность имеет смысл, если интеграционные процессы действительно обеспечат предприятию-участнику значительный эффект, интеграция будет приводить к повышению результативности и эффективности собственных бизнес-процессов организации-участника; усилению совместного с партнерами доступа к источникам финансовых и иных ресурсов третьих сторон; увеличению инвестиционной привлекательности интегрированной структуры [5]. В перечисленных случаях интеграционные процессы действительно могут давать участнику интеграционного взаимодействия значительный эффект, и затраты на их осуществление оправданы, учитывая долгосрочный эффект интеграции.

Выводы. Опыт развитых стран подтверждает, что развитие экономики достигается в современных условиях, в первую очередь, не за счет деятельности отдельных предприятий, а их объединениями, группами и сетями с горизонтальными, вертикальными, региональными и комбинированными связями.

Подытоживая изложенный материал, отметим, что правильно выбранная концепция формирования интегрированных структур является основой, обеспечивающей конечный результат, и в одночасье является эффективным механизмом стратегического управления, поскольку она мобилизует использование научно-технического, кадрового, производственно-технологического, финансово-экономического, социального и организационного потенциала предприятий-участников, являясь основой увеличения эффективности их деятельности и повышения конкурентоспособности.

Таким образом, решение проблемы продовольственной безопасности страны, рост конкурентоспособности производства продуктов питания может быть обеспечен за счет активизации процессов формирования эффективных интегрированных структур в агропромышленном комплексе на качественно новой основе, что будет способствовать повышению конкурентоспособности, динамичному экономическому росту, диверсификации не только предприятий самой агропромышленной сферы, но и всей экономики страны.

Основные характеристики концепции формирования интегрированных структур. Табл. 1

№ п/п	Традиционный подход	Логистический подход
1.	Создание интегрированных структур как «реакция на события».	Создание интегрированных структур на базе «предвидения событий».
2.	Катализаторами развития интеграционных процессов является стремление к максимальной продуктивности предприятия-участника интегрированной структуры.	Катализаторами процесса развития интеграционного взаимодействия выступает стремление к повышению гибкости и адаптации производства (интегрированных структур) к конъюнктуре рынка.
3.	Оптимизация отдельных функций и бизнес-процессов.	Оптимизация всех потоковых процессов в интегрированных структурах.
4.	Создание интегрированных структур сопровождается процессом укрупнения и усложнения структур управления, происходящим как по иерархическим уровням (технологический, оперативно-тактический и стратегический), так и по организации внутренних и внешних взаимосвязей, формирующихся в интегрированных структурах.	Интеграция всех подсистем управления в единое целое, рассмотрение системы управления интегрированной структурой как целостного явления.
5.	Сохранение внутрискруктурной конкуренции.	Замена традиционных конкурентных отношений различными формами сотрудничества.
6.	Обеспечение любыми средствами поддержания высокого коэффициента использования производственных мощностей.	Ориентация на повышение пропускной способности производственных мощностей.
7.	Обеспечение необходимых запасов в виде материальных ресурсов и готовой продукции для обеспечения производства (интегрированных структур) и обслуживания потребителей.	Ориентация на бесперебойное обеспечение внутренних потребностей интегрированных структур необходимыми ресурсами в сочетании с отказом от излишних материальных и товарных запасов.
8.	Нацеленность на максимизацию партий выпускаемой продукции.	Нацеленность на повышение качества выпускаемой продукции. Отказ от производства продукции, которая не пользуется спросом.
9.	Пассивность в оптимизации внутрискруктурных перемещений и перераспределений.	Устранение нерациональных внутрискруктурных перемещений и перераспределений.

Библиография:

1. Дементьева А. Г. Модели корпоративного управления в условиях глобализации: Монография / А. Г. Дементьева / – М.: МГИМО-Университет. – 2011. – 184 с.;
2. Зинчук Т. Интеграционные процессы в контексте формирования аграрного рынка / Т. Зинчук, В. Романчук // Региональные аспекты аграрных преобразований: политика, реструктуризация, рыночная адаптация/ под. ред. П.Тиллака Халле (Германия). – 2003. – С.199-214;
3. Кузнецова Л. В. Принципы современного корпоративного управления / Л.В. Кузнецова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 14 (212). – с. 70–75;
4. Саидов З. А. Эффективность создания корпоративных структур / З. А. Саидов, А. С. Щербина // Российское предпринимательство. — 2008. — № 7. – Вып. 1 (114). — С. 63-66;
5. Столярова Е. В. Вертикальная интеграция компании и теоретические подходы к ее объяснению / Е. В. Столярова // Журнал международного права и международных отношений. – 2007. – № 1. – С. 20–25.

ЭКОНОМИКА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 658.012; 658.15

ББК 65.32-93

Ш 26

Винницкий национальный аграрный университет

Шарко Татьяна Николаевна

e-mail: t.sharko@mail.ru

ДЕКОМПОЗИЦИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Исследована необходимость осуществления декомпозиции финансово-экономической диагностики в сельскохозяйственных предприятиях. На подпочве проработанных научных публикаций представлено собственное видение относительно основных заданий и направлений декомпозиции финансово-экономической диагностики сельскохозяйственных предприятий.

Sharko T.N.

e-mail: t.sharko@mail.ru

A DECOUPLIG OF FINANSOVO-EKONOMICHESKOY DIAGNOSTICS IS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

The necessity of realization of decouplig of finansovo-ekonomicheskoy diagnostics is investigational for agricultural enterprises. On subsoil of the worked out scientific publications own vision is presented in relation to basic tasks and directions the decouplig of finansovo-ekonomicheskoy diagnostics of agricultural enterprises.

Ключевые слова: финансовая диагностика, декомпозиция, сельскохозяйственные предприятия, управление деятельностью, финансовое равновесие

Key words: financial diagnostics, decouplig, agricultural enterprises, management, financial equilibrium, activity

Постановка проблемы. Финансово-экономическая диагностика деятельности сельскохозяйственного предприятия предусматривает целостное оценивание ретроспективного, текущего и перспективного состояний с целью выявления проблем и шансов среды функционирования, разработки соответствующих реактивных мероприятий и принятия адекватных решений. Финансово-экономическая диагностика считается неотъемлемой составляющей системы менеджмента сельскохозяйственного предприятия и формирует информационную базу функционирования разнообразных его сфер. Качество и точность "диагноза" проблем в сельскохозяйственном предприятии определяет характер последующих мероприятий и действий, что предопределяет исключительную важность интерпретации полученных результатов. Как свидетельствуют исследования практики функционирования отечественных сельскохозяйственных предприятий, ключевой проблемой неэффективной финансово-экономической диагностики является отсутствие системности в этой сфере, что не позволяет охватить всю разновидность объектов диагностики, учесть взаимосвязи между показателями, унифицировать критерии, инструментарий и последовательность осуществления этого процесса. Все это нуждается в определении заданий и направлений декомпозиции финансово-экономической диагностики в сельскохозяйственных предприятиях, что и актуализирует проблематику данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам финансово-экономической диагностики деятельности сельскохозяйственных предприятий посвящены труды таких научных работников, как В. Андрийчук, В. Амбросов, И. Бланк, О. Гудзь, Г. Калетник, В. Ковалев, В. Онегина, О. Правдюк, А. Поддерегин, П. Стецюк, В. Ткаченко, О. Шпичак и др. [1–8]. В трудах этих авторов обстоятельно раскрываются принципы осуществления финансово-экономической диагностики отдельных сфер, направлений деятельности, приведены конкретные методики диагностики, детализированы формулы расчета диагностических показателей и тому подобное. Однако в научной литературе не соединены все вышеприведенные наработки в стройную систему, не учтены связи

между разными направлениями диагностики деятельности сельскохозяйственных предприятий, не отображены типичные структурные элементы финансово-экономической диагностики.

Цель исследования заключается в конкретизации заданий финансово-экономической диагностики сельскохозяйственных предприятий и определении направлений ее декомпозиции с учетом взаимосвязей и взаимозависимости между структурными ее элементами.

Изложение основного материала исследования. Анализ научных публикаций [1–8] позволяет рассматривать финансово-экономическую диагностику деятельности сельскохозяйственных предприятий как совокупность технологий, методов, методик, средств, бизнес-индикаторов, критериев, субъектов, объектов и ресурсов, которые во взаимодействии обеспечивают выполнение диагностических функций. Процесс функционирования любого сельскохозяйственного предприятия носит циклический характер. В пределах одного цикла осуществляется привлечение необходимых экономических и финансовых ресурсов, соединение их в производственном процессе, реализация производственной продукции и получение финансовых результатов. От меры эффективности процесса трансформации финансовых ресурсов в основные и оборотные средства, а также в средства стимулирования рабочей силы зависит финансовое благополучие предприятия в целом и его работников в частности. Регуляция экономически-финансового обеспечения и совершенствование структуры его источников в рыночных условиях приобретает первостепенное значение.

Финансово-экономическая диагностика является одной из главных составляющих управления финансово-хозяйственной деятельностью, поскольку, по убеждению Б. Коласа [1], управление финансово-экономическими процессами, с одной стороны, имеет целью регулярно обеспечивать предприятие средствами, предназначенными для его рациональной оснастки и нормальной текущей хозяйственной деятельности, а с другой – контролировать рациональное использование средств и прибыльность операций, для которых эти средства были назначены.

Эти мероприятия должны быть нацелены, согласно Бриггемом Е. [2], на принятие следующих решений: какие капиталовложения должна сделать фирма, каким образом их финансировать и как наиболее эффективно распорядиться финансовыми ресурсами, чтобы обеспечить динамическую форму системы и углубление связей с внешней средой.

То есть к финансово-экономической диагностике нужно подходить из позиций системности, которая предусматривает разработку методов исследования и конструирования объектов систем разных типов, а следовательно имеет в виду, с одной стороны, рассмотрение и анализ существующего управления финансовыми ресурсами, а из другого – создание или конструирование новой системы управления для достижения поставленных заданий предприятия.

Учитывая это, мероприятия по декомпозиции финансово-экономической диагностики деятельности сельскохозяйственного предприятия в комплексе должны быть направлены на то, чтобы стабилизировать его работу и найти оптимальное соотношение между финансовой стойкостью, платежеспособностью и финансовыми результатами, что получает предприятие.

Одним из принципов существования любой системы (предприятия в том числе) есть стремление к равновесию. С точки зрения возможных объемов генерирования и расходования экономических и финансовых ресурсов важной считается модель финансового равновесия, поскольку она может быть полезной для разработки мероприятий по улучшению структуры ресурсов, что позволяет наглядно отследить взаимосвязь политики финансирования хозяйственной деятельности с направлением стратегии производственной деятельности предприятия (увеличение объемов производства, умеренная и равномерная деятельность или этап уменьшения реализации) в зависимости от рыночной конъюнктуры.

Принципиальная модель финансового равновесия была впервые предложена для практического использования французскими исследователями Ж. Франшоном и И. Романе [3].

Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития является одной из задач, которая направлена на достижение цели финансового менеджмента – обеспечение максимизации благосостояния владельцев предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в максимизации рыночной стоимости сельскохозяйственного предприятия, которое реализовывает конечные финансовые интересы его владельцев. Характеризуя общепринятую в рыночной экономике вышеизложенную цель финансового менеджмента, нужно отметить, что она вступает в противоречие с весьма распространенным у нас мнением о том, что целью финансовой деятельности предприятия является максимизация прибыли. Дело в том, что максимизация рыночной стоимости предприятия далеко не всегда автоматически достигается при максимизации прибыли. Да, полученная высокая по сумме и уровню прибыль может быть полностью потрачена на цели текущего потребления, в результате чего сельскохозяйственное предприятие будет лишено основного источника формирования собственных финансовых ресурсов для своего будущего развития (предприятие, которое не развивается, теряет в перспективе достигнутую конкурентную позицию на рынке, сокращает потенциал формирования собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников, что в конечном результате приводит к снижению его рыночной стоимости). Кроме того, высокий уровень прибыли предприятия может

достигаться при соответственно высоком уровне финансового риска и угрозе банкротства в последующем периоде, который также может обусловить снижение его рыночной стоимости. Поэтому в рыночных условиях максимизация прибыли может выступать как одна из важных задач финансового менеджмента, но не как главная его цель.

Следовательно, в процессе реализации своей главной цели управление финансовым обеспечением предприятия направлено на решение следующих основных задач [4]:

1. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития предприятия в будущем периоде. Эта задача решается путем определения общей потребности в финансовых ресурсах предприятия на будущий период, максимизации объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников, управления привлечением заимобразных финансовых средств, оптимизации структуры источников формирования ресурсного финансового потенциала.

2. Обеспечение наиболее эффективного использования сформированного объема финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия. Оптимизация распределения сформированного объема финансовых ресурсов предусматривает установление необходимой пропорциональности в их использовании на пути производственного и социального развития предприятия, выплаты необходимого уровня прибылей на инвестированный капитал владельцам предприятия и тому подобное. В процессе производственного потребления финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия должны быть учтены стратегические цели его развития и возможный уровень отдачи средств, которые вкладываются.

3. Оптимизация денежного оборота. Эта задача решается путем эффективного управления денежными потоками предприятия в процессе круговорота его денежных средств, обеспечением синхронизации объемов поступления и расходования денежных средств в определенные периоды, поддержкой необходимой ликвидности его оборотных активов.

4. Обеспечение минимизации уровня финансового риска при уровне прибыли, которая предусматривается. Если уровень прибыли предприятия задан или спланирован предварительно, важной задачей является снижение уровня финансового риска, который обеспечивает получение этой прибыли.

5. Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития. Такое равновесие характеризуется высоким уровнем финансовой стойкости и платежеспособности предприятия на всех этапах его развития и обеспечивается формированием оптимальной структуры капитала и активов, эффективными пропорциями в объемах формирования финансовых ресурсов за счет разных источников, достаточным уровнем самофинансирования инвестиционных потребностей.

Все рассмотренные задачи управления финансовым обеспечением сельскохозяйственного предприятия тесно взаимосвязаны, хоть отдельные из них и носят противоположный характер (например, обеспечение максимизации суммы прибыли при минимизации уровня финансового риска; обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов и постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития и тому подобное), потому в процессе финансового менеджмента отдельные задачи должны быть согласованы между собой для наиболее эффективной реализации его главной цели.

Модель управления финансовыми ресурсами, которая включала бы у себя реализацию всех вышеизложенных задач, может быть задана избранием определенного интегрального показателя и созданием факторной системы, что позволяет рассмотреть влияние разных групп показателей.

О достижении цели управления финансовыми ресурсами можно утверждать, избрав как интегральный показатель рентабельность собственного капитала. Способность собственного капитала к увеличению высокими темпами характеризует высокий уровень формирования и эффективное распределение прибыли предприятия, его способность поддержать финансовое равновесие за счет внутренних источников. Одновременно с изменением форм – производительной, товарной, денежной – движение собственного капитала характеризуется постоянным изменением его стоимости.

В процессе движения стоимостного цикла собственный капитал предприятия может наращивать свою стоимость в отдельные периоды в результате рентабельного его использования или частично терять ее в результате убыточной хозяйственной деятельности.

Определенные направления декомпозиции финансово-экономической диагностики в полной мере отображают основные задачи управления сельскохозяйственного предприятия и позволяют обнаружить реальные причины, которые привели предприятие к определенному экономико-финансовому положению. Приведенные факторы целесообразно объединить в два блока:

1. уровень прибыльности, который формируется за счет взаимного влияния рентабельности продажи и оборотности оборотных активов;

2. уровень финансового риска, который в этом случае генерируется за счет риска ликвидности и риска финансовой стойкости предприятия.

Таким образом, предприятие может диагностировать значение отдельных показателей с целью достижения оптимального соотношения между финансовым риском и прибыльностью собственного капитала.

Для достижения высшего уровня рентабельности продукции целесообразно следить за расходами предприятия с помощью CVP-анализа (система «расходы – объем реализации – прибыль»).

Выводы и перспективы последующих исследований. Предложенный подход декомпозиции финансово-экономической диагностики позволяет повысить качество и эффективность диагностических процедур, обеспечить высокий уровень полноты, достоверности и адекватности полученных результатов. Финансово-экономическая диагностика деятельности сельскохозяйственных предприятий направлена на реализацию комплексных, последовательных, продуманных, содержательных действий по оцениванию разных сфер его функционирования на принципах обоснованного инструментария, в логическом порядке, с учетом системы бизнес-индикаторов и критериев и тому подобное. Таким образом, с помощью применения направлений декомпозиции финансово-экономической диагностики сельскохозяйственное предприятие имеет возможность постоянно контролировать состав и структуру источников финансирования, влияя на нее таким образом, чтобы использовать все возможные внутренние резервы и повысить эффективность своей финансово-производственной деятельности. Последующие исследования проблемы могут касаться унификации методического обеспечения финансово-экономической диагностики деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Библиография:

1. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы: Учебник для вузов / Тэр. с фр. – М.: Финансы – ЮНИТИ, 1997. – 676 с.;
2. Бригхем Е. Основы финансового менеджмента: Тэр. из англ. – К.: Молодежь, 1997. – 1000 с.;
3. Василенко В.А. Диагностика устойчивого развития предприятий: Монография. – К.: Центр учебной литературы, 2006. – 184 с.;
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. – К.: Ника-центр, 2004. – 592 с. – (Сэр. “Библиотека финансового менеджера”; Вып.3);
5. Диагностика состояния предприятия: теория и практика: Монография / За заг. редакторша проф. А.Е. Вороночной. – Х.: ИНЖЕК, 2006. – 448 с.;
6. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Экономическая диагностика: Навч. пособие для студентов высших учебных заведений. – К.: Центр учебной литературы, 2007. – 307 с.;
7. Костирко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической стойкости предприятия: Монография. – 2-ге вид., перероб. и доп. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.;
8. Franchon G., Romanet Y. Finance de l'entreprise. Comprendre et maltriser l'évolution financiere de l'entreprise. – Paris: C.L.E.T., 1985.

ЭКОНОМИКА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

UDC 004; 657; 631.162

ВБК 65.052.1

Ю83

Винницкий национальный аграрный университет

Юрчук Наталия Петровна

e-mail: urnata@vsau.vin.ua

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В работе определен порядок обработки данных бухгалтерского учета в условиях использования современных информационных технологий. Установлено, что современное программное обеспечение бухгалтерского учета предусматривает возможность использования удаленных терминалов формирования данных. Учитывая особенности сельскохозяйственных предприятий, целесообразно в структуре компьютерной системы бухгалтерского учета выделять мобильные рабочие места учетчиков. Дано определение понятия мобильного рабочего места учетчика.

Yurchuk N.P.

e-mail: urnata@vsau.vin.ua

FEATURES OF COMPUTER SYSTEMS ACCOUNTING INTRODUCTION ON AGRICULTURAL ENTERPRISES

Procedure of processing accounting data in the use of modern information technology is defined in this article. It is found that modern accounting software allows the use of remote terminals forming data. Taking into consideration the peculiarities of agricultural enterprises it should be detached in the structure of computer accounting system the mobile working places of bookkeepers. The conception of the mobile working places of bookkeepers is given.

Ключевые слова: компьютерные системы бухгалтерского учета, автоматизация учета, сельскохозяйственные предприятия, автоматизированные рабочие места, мобильные рабочие места учетчиков

Key words: computer accounting system, automated accounting, farms, workstations, the mobile working places of bookkeepers

Problem. In the current economic conditions the effectiveness of accounting farms greatly depends on the implementation of an advanced process technologies. Using computer accounting systems, accounting software packages facilitates precision of settlement operations, increase the efficiency of data processing and the reliability of accounting information, the formation of the necessary information for management decisions at the company.

Computers, servers, the Internet, wireless and personal digital devices have forever transformed the way companies conduct business. Software packages have also improved traditional operations and production processes. Accounting has seen tremendous advancements thanks to the growth of information technology [1].

Analysis of recent research and publications. The problems improve accounting work and its payment are described in the scientific writings of native scientists: M. Baranowski, F. Butynets, S. Ivakhnenkov, N. Malyuga, T. Mykytenko, E. Mnich, L. Napadovskaya, A. Ostrovsky, V. Paly, T. Pisarevskaya, M. Skopen, V. Shkvir., L. Suk, S. Volkov, A. Zagorodny, V. Zherebin. An important contribution to the development of these problems have also foreign researchers, as George H. Bodnar, D. Chistov, K. Dolan, B. Dyck, P. Forsif, A. Kovalev, A. Mikheev, C. Naribayev, Marshall B. Romney, G. Savitskaya, E. Shuremov, E. Summers and others.

However, not enough attention was paid to the study of the peculiarities of accounting work and pay on agricultural enterprises in computer accounting system of agricultural production, generally forming regulations for its construction. Unfortunately, the level of use of computer accounting systems on agricultural enterprises level is very low.

The aim is to study the problems of accounting in the computer accounting system for automation of work and pay, ensuring productivity growth accounting employees and efficient management of human resources on agricultural enterprises.

The main material of the study. To ensure an integrated approach to the study of the theoretical and methodological aspects and practical implementation of a given problem must take into account the peculiarities of accounting for agricultural enterprises in the use of modern information technology. It is possible to distinguish the following stages of the study of accounting in the computer accounting system:

1. Studies of the implementation and use of computer accounting systems on agricultural enterprises.
2. Defining the purpose of tasks and functions of computer accounting systems on agricultural enterprises.
3. Defining the principles, advantages and disadvantages of the introduction of computer accounting systems.
4. Development sequence of introduction of computer accounting systems on agricultural enterprises.
5. Research of constructing an apparatus in a computer accounting systems on agricultural enterprises.
6. Classification of software requirements and select it.
7. Building a conceptual model of the subsystem accounting computer accounting systems on farms.

As Ivakhnenkov S.V. noted, the development of new economic relations led to significant changes in accounting of Ukraine, which require a revision of theoretical and practical accounting provisions, its organization and method of forming and processing accounting information based on existing economic mechanism and opportunities of modern information technology and computer technology [2].

In the prevailing market conditions in Ukraine demand for high-quality, accurate and prompt information is growing. Modern management is impossible without the use of modern information technology, personal computers and creation on their basis of automated working places (AWP). First of all it concerns the processing of accounting information, as it is primarily interested in and the owner of the enterprise, and public services, and potential investors [3].

An information system includes a set of individuals, data / information, methods, software, hardware and communications which are active in a company to provide useful information to accelerate and making the activities easier, create coordination and control, assist with problems analysis, support decision making and reduce uncertainty in decision-making [4].

Accounting information systems equipped with these kinds of technologically advanced tools can now perform accounting functions more effectively and reduce costs. Accounting programs or software can help accountants or business owners create sales forecasts, economic business models and other business decision tools.

They will also automatically input the business' financial information, limiting the number of human data entry errors. Standard defaults and mathematical verification processes are additionally important features of accounting software. These processes ensure that the company's accounting books are always in balance and do not violate any preset requirements. Small business accounting software packages are usually basic programs created with the non-accountant in mind [1].

In a market economy prepared by the accounting information should be considered in terms of its influence on the final decision. Accounting system operates according to two types of the transactions and to estimates of future periods. Thus, the organization of accounting should be viewed as a set of financial and internal accounting separate set of tasks to be solved in an automated accounting system, control and analysis [5].

Combination of distributed, decentralized and centralized processing of accounting information acquires distribution. Using computer technology brought a source of information to the user of this information – accountant, bypassing intermediaries and led to the creation of working places of accountant based PCs with the automation of procedures for processing accounting information directly in the working place.

In the process of the computer system accounting information database collects basic information about the business operations of the enterprise, held its processing and formation of the necessary reporting forms using specialized software modules.

The order of processing accounting data for automated processing based on the following rules:

- validation input source information;
- grouping of electronic forms of primary documents by certain rules, for example, by appointment: bank, storage, profit, etc.;
- automated data processing of primary documents and automated display processing results on accounts;
- automated formation reporting forms to users' queries, the content and the kind which satisfies your needs and management personnel;
- long save of raw data and the results of their processing in an information based computer accounting system;
- possibility of access rights to the information base for further processing or to make the necessary decisions.

The material basis of information processing resources is automated working places. Implementation of working places provides the basic operations of the accumulation, storage and processing of information performed by computers, and the user is only part of the manual operations and transactions that require creative approach in preparing management decisions.

Personal computers are the basis for creating working places managers and professionals. They are

functionally, physically and ergonomically adjusted to specific user (personal working places) or user group (group of working places) [6].

Automated working places called professionally-oriented complex technical information and software tools designed to automate the functions of specialist performed at his workplace [7].

When you set up a computer accounting system on agricultural enterprises are the following levels of accounting tasks:

Department of the formation of primary data – collection and preparation of accounting information in the field of its occurrence.

Information department – processing in the accounting business.

Department of Accounting and Control – systematization and generalization of accounting information in the accounts on the types of resources as well as monitoring and analysis of systematization and generalization.

Management Department – reporting and analytical information for later use in decision making.

Ivanyuta P.V. and Levchenko Z.M. [8] offer to account for this particular on agricultural enterprises as the location of structural units at a greater distance from the administration and accounting, implementation of computer accounting system with a corporate network, which provides concurrent access to accounting information.

Thus for workers and Information Department of the formation of primary data should be equipped with appropriate working places based personal computers.

Modern accounting software allows the use of remote terminals forming data.

For equipment such terminals should use mobile devices (personal digital assistants (PDAs), mobile phones, smart phones, notebooks and tablet PC). The main advantages of these devices include the ability to support wireless technology, mobility, ease of use, relatively low cost.

On the agricultural enterprises, to account for such features as location of structural units at a great distance from accounting offered implementing mobile working places accountant on each site registration.

Mobile working places of bookkeepers is a set of server software and mobile hardware, designed to meet the needs of the user according to the specific area of accounting.

Bookkeepers using mobile working places of bookkeepers based on information about the business transactions form the primary documents for next transmission to the Information Department.

Staff Information Department provide education and uninterrupted replenishment information base computer accounting system, its regular archiving and debugging.

Accountants of accounting and control exercise control over the accuracy of accounting data entry, form analytical and financial reporting, accounting policies, enterprises develop, verify the correctness of its implementation, conduct an analysis of the financial condition of the company.

Conclusions and recommendations for further development. Computer accounting system provides analytical account of the necessary degree of detail, prompt settlements, all the necessary documents in electronic and paper form, automatically make payments for past periods. An important advantage of computer accounting systems is the possibility of continuous monitoring of economic activity, the formation of different types of report forms for the needs of internal and external users. Further functionality organized so computer accounting system if necessary can be extended by adding new mobile working places and additional software modules.

Бібліографія:

1. Ghasemi M. The impact of Information Technology (IT) on modern accounting systems [Electronic resource] /Mazyar Ghasemi, Vahid Shafeiepour, Mohammad Aslani, Elham Barvayeh. – Mode of access: <http://ac.els-cdn.com/S1877042812009007/1-s2.0-S1877042812009007-main.pdf>;
2. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. / Івахненко С. В. – 4-те вид., виправл. і допов. – К. : Знання, 2008 . – 343 с.;
3. Дога В.С. Автоматизація обліку розрахунків з оплати праці в підприємствах агрохолдингових структур /В.С. Дога, Л.А. Бахчиванжи, Д.В. Присяжнюк // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2011. - №60.- С.54-59;
4. Beheshtiyani M., Management information systems- Application and design theory, Amir Kabir University Publications ,Tehran, Iran, 2007, pp. 12-35;
5. Галько О. Організація облікового процесу в умовах функціонування автоматизованої системи обробки інформації [Електронний ресурс] / О.Галько. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/...galko.pdf;
6. Комнатова В.В. АРМ как основа инновационных процессов в управлении предприятиями АПК / В.В. Комнатова // Экономика региона, 2008. №4. – С.191-200;
7. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І. І. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2004. - 187 с;
8. Іванюта П.В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів: навч. посіб. / П.В. Іванюта, З.М. Левченко. – К.: ЦНП, 2006. – 368 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.689.152; 658.689.045

ББК 65.290-21

Г87

Хмельницкий национальный университет

Громова Ольга Евгеньевна

e-mail: kuprienko80@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены особенности формирования мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности на примере машиностроительных предприятий Винницкой области. Представлены основные структурные элементы данного механизма.

Gromova O.Ye.

e-mail: kuprienko80@mail.ru

THE FEATURES OF MOTIVATIONAL MECHANISM TO ACTIVATE INNOVATIVE INVESTMENT ACTIVITIES OF THE COMPANIES

The article describes the features of the formation of the motivational mechanism to activate innovation and investment activity in the case of machine-building enterprises of the Vinnytsya area. The main structural elements of the mechanism are presented.

Ключевые слова: механизм, инновационно-инвестиционная деятельность, мотивация, машиностроительные предприятия

Key words: mechanism, innovative-investment activity, motivation, machine-building enterprises

Актуальность темы исследования предопределена, прежде всего, необходимостью научного обоснования мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий. Это в свою очередь выражается в том, что инновационно-инвестиционные вложения на сегодня является важнейшим средством обеспечения условий выхода из экономического кризиса, структурных сдвигов в производстве, обеспечении технического переоснащения отечественных предприятий. Существующая в Украине экономическая ситуация значительно усложняет инновационно-инвестиционную деятельность через нарушение процесса воспроизводства, наблюдается спад в возобновлении основных фондов. Решение этих вопросов связано с учетом особенностей деятельности предприятий и финансовым обеспечением их инновационно-инвестиционной деятельности, что невозможно без концентрации и рационального использования имеющихся финансовых ресурсов.

Проблемам инновационно-инвестиционной деятельности предприятий посвящены научные работы как отечественных, так и зарубежных ученых, в частности И. Бланка [1], В. Гееца [2], Ж. Новицкой [3], В. Петрушевской [4], В. Семиноженко [5], Г. Смоквиной [6], В. Федоренко [7], Л. Федуловой [8], Б. Санто [9], Б. Твисса [10] и других, которые сделали значительный вклад в исследование в этом направлении. Вместе с этим изучение и анализ опубликованных по данной проблематике работ позволили сделать вывод о том, что вопрос формирования мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности нуждается в последующем усовершенствовании как в научном, так и в организационно-практическом аспектах, особенно в нынешних условиях развития национальной экономики.

Объективная необходимость последующего углубления теоретических и методических исследований связана с усовершенствованием выбора основных составляющих мотивационного механизма, который даст возможность принять эффективные управленческие решения относительно активизации инновационной деятельности предприятий на основе привлечения необходимых инвестиционных ресурсов, что и обусловило выбор темы исследования.

Построение самого мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятий должно учитывать основные вопросы. В частности известно, что для большинства предприятий машиностроения необходимы инвестиционные ресурсы и готовность

предприятий к внедрению инвестиций. Кроме того, важным является и вопрос выбора наиболее эффективного реального инвестиционного проекта и принятия решения относительно его реализации.

Условиями реализации мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционных процессов на машиностроительных предприятиях Винницкой области, по нашему мнению, являются:

1. достаточный для функционирования ресурсный потенциал;
2. наличие экономических субъектов, которые способны обеспечить инвестиционный процесс в необходимых объемах;
3. механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

В целом мотивационный механизм активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий Винницкой области необходим для обеспечения нормального их функционирования в будущем, стабильного финансового состояния, максимизации прибыли и повышения рыночной стоимости таких предприятий. Однако вопрос относительно структуры мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий на сегодня является дискуссионным и недостаточно изученным.

На наш взгляд, в структуре такого мотивационного механизма должны быть такие структурные элементы:

- цели;
- информационное обеспечение;
- методы влияния на факторы (инструментарий, способы и технологии достижения поставленных целей);
- материальные, трудовые, финансовые ресурсы, при использовании которых реализуется избранный метод.

Содержание мотивационного механизма определяется спецификой всех структурных элементов инновационно-инвестиционной системы.

В ходе формирования мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятий должны быть учтены группы основных факторов, а степень их влияния можно оценить благодаря системе показателей, которые характеризуют затраты, эффекты и эффективность использования ресурсов предприятия, его финансовое состояние.

В основе концепции формирования мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности должны быть такие принципы:

- ориентация на заданные цели, что и является основным мотивом;
- соотношение результатов и затрат, которые проявляются в эффективности, по которой можно говорить о степени достижения поставленных целей;
- оптимум, который ориентирует на получение максимальных результатов (эффекта) от осуществления инвестиций;
- многовариантность, то есть необходимость разработки альтернативных вариантов инвестиций (проектов) и выбор наиболее эффективного из них для достижения поставленной цели с минимальными затратами времени и ресурсов;
- непрерывность инвестиций в рамках единства стратегических целей и тактических мероприятий;
- эластичность как возможность быстро и гибко приспосабливаться в соответствии со сложившимися обстоятельствами.

Благодаря этим принципам в основе мотивационного механизма могут быть положены разнообразные критерии, которые зависят от цели (результатов). Основными результатами мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятий являются: максимальный доход от инвестиций; минимизация затрат инвестора; снижение рисков. Так как одним из основных эффектов от инновационно-инвестиционной деятельности есть прибыль, то он является:

1. критерием распределения инвестиционных ресурсов;
2. основой принятия инвестиционных решений;
3. важным критерием определения масштабов и направлений инновационно-инвестиционной деятельности.

В контексте сущности мотивационного механизма необходимо раскрыть состав его элементов. К основным методам относят такие методы, как планирование, налогообложение, инвестиционное кредитование, венчурное финансирование, дисконтирование и тому подобное. Другим важным составным элементом являются инструменты, которые служат для реализации этих методов, рычаги, которые характеризуют действия таких методов, как налоговый кредит, банковский кредит и лизинг, венчурный капитал, денежные целевые фонды, денежные потоки от инвестиционной деятельности.

По нашему мнению, планированию инновационно-инвестиционной деятельности следует уделить значительное внимание, поскольку само планирование является критерием оценки

эффективности деятельности предприятия. Это позволит активизировать осуществление инноваций и инвестиций на машиностроительных предприятиях в современных условиях.

Реализация на практике разнообразных методов мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий благодаря действию рычагов позволит получить результаты, к которым стремится (имеет мотивы) предприятие. Такими результатами могут быть: внедрение новейших технологий в производство; развитие (обновление) материально-технической базы; повышение эффективности производственной деятельности; производство новой (конкурентоспособной) продукции; диверсификация деятельности предприятия и его выход на международный рынок.

Мотивационный механизм в значительной мере зависит от компетенций руководства предприятия и квалификации его персонала. А потому в процессе реализации мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятий необходимо разрабатывать мероприятия, направленные на рациональное сочетание работы всех категорий персонала машиностроительного предприятия, его технологий, имеющихся экономических и финансовых ресурсов.

Ввиду вышеизложенного, предлагаем формировать мотивационный механизм активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий отдельными элементными блоками. Первый блок предусматривает постановку целей. Такими целями является привлечение необходимых для инвестирования ресурсов, выбор и оценка эффективности реальных инвестиционных проектов. То есть определяется приоритетная цель, и основным мотивом для предприятия является привлечение инвестиций. Для этого необходима соответствующая информационная база (используется финансовая и статистическая отчетность конкретного предприятия). Второй блок включает основные задания, определение которых зависит от поставленных целей и имеющегося информационного обеспечения в случае, когда основная цель – привлечь средства для осуществления инвестиций. В таком случае формируется набор соответствующих показателей, которые позволяют оценить финансовое состояние предприятия.

Третий блок предлагаемого механизма является очень важным, ведь именно здесь определяются основные правила для идентификации каждого показателя и последующего их учета. Таким образом, определяется интегральный показатель ИМП (x_1, \dots, x_6) на основе определенных правил.

Четвертый блок предлагаемого механизма учитывает при наибольших значениях интегральных показателей (соответственно определенных правил) реализацию принятых решений и контроль результатов. В первом случае машиностроительное предприятие является состоятельным для инвестиций и может рассчитывать на привлечение необходимых инвестиционных ресурсов (может заинтересовать инвестора). Во втором случае – инвестиционный проект является эффективным и может быть реализованным. И, напротив, при несоответствии определенным правилам и числом значениям, руководству предприятия необходимо выискивать альтернативные варианты решений.

Таким образом, предложенный мотивационный механизм активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий позволяет:

1. привлечь необходимые инвестиционные ресурсы для осуществления эффективной инновационно инвестиционной деятельности (внутренние мотивы);
2. осуществить выбор реального инвестиционного проекта, оценить возможные эффекты и риски от практического его воплощения на машиностроительном предприятии.

Таким образом, формирование мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятия включает совокупность научных методов и практических приемов решения заданий, связанных со стимулированием внедрения инвестиций на предприятии. Определяющим здесь является совокупность мотивов (критериев) и формирование совокупности вариантов достижения поставленной цели, определения их обобщенного значения.

Определившись с составными элементами, следует приступить к построению структурной модели мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий.

Построение структурной модели мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительного предприятия должно осуществляться в соответствии со следующими принципами: ориентированность на заданные цели и мотивы; эффективность как отношение результатов к затратам и степени достижения целей; оптимальность получения результатов от инновационной деятельности; многовариантность и возможность выбора самого эффективного варианта; непрерывность инвестиций и постоянство поиска и внедрения инноваций; эластичность приспособления к новому и возможности быстрой адаптации.

В основе построения мотивационной модели должны быть положенные условия реализации мотивационного механизма, которые заключаются в достаточности ресурсного потенциала предприятия для реализации инноваций и вкладывания инвестиций; наличию экономических субъектов, способных обеспечить реализацию инноваций и освоение инвестиций; способности трансформации инвестиционных ресурсов у объекта инвестиционной деятельности.

Весь мотивационный механизм должен быть направлен на получение результативности от инновационно-инвестиционной деятельности, а именно: внедрение новейших технологий, повышение прибыльности производственной деятельности, производство новой конкурентоспособной продукции, выход на внешние рынки сбыта, обновление материально-технической базы, трансфер технологий, повышение рыночной стоимости предприятия и тому подобное.

Основными методами активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий являются: планирование, налогообложение, инвестиционное кредитование, дисконтированные методы, венчурное финансирование и тому подобное.

Соответственно рычагами влияния на активность машиностроительных предприятий являются планы и соблюдение показателей-индикаторов, предоставления налогового кредита, предоставления венчурного капитала, предоставления банковского кредита, помощь из денежных целевых фондов.

К инструментам мотивационного механизма активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятия относят:

1. определение интегрального мотивационного показателя, который сигнализирует о финансовых возможностях предприятия к вводу инноваций и инвестиций, а также показателю имиджа предприятия, которое указывает на профессиональность персонала и уровень жизненного цикла, способности к освоению инноваций и вложению инвестиций; проверка соответствия принятых решений условиям активизации, контроль показателей и их постоянный мониторинг;

2. определения инновационной эффективности проектов по показателям результатов и затрат на внедрение инноваций.

Важной составляющей инструмента является мониторинг показателей, которые по каналам обратной связи подаются на выход инструментальной составляющей механизма для принятия управленческих решений и регулирования процессов мотивации инновационно-инвестиционной деятельности предприятия.

Таким образом, в данном исследовании нами осуществлено описание формализации предложенных мотивационных механизмов активизации инновационно-инвестиционной деятельности машиностроительного предприятия.

Библиография:

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И. А. – К. : ИТЕМ ЛТД, 2003. – С. 94–112;
2. Геец В. М. Перспективы развития экономики Украины и возможное влияние на него инновационных факторов / В. М. Геец // Наука и науковедение. - 2006. - № 3. - С. 24-27;
3. Новицкая Ж. А. Государственное регулирование инновационно-инвестиционного развития промышленного города : автореф. дис. на получение науч. степени канд. наук из гос. упр. : спец. 25.00.02 "Механизмы государственного управления" / Ж. А. Новицкая - Донецк, 2005. - 20 с.;
4. Петрушевская В. В. Механизм государственного регулирования и стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности в материальном производстве : автореф. дис. на получение науч. степени канд. наук из гос. упр. : спец. 25.00.02 "Механизмы государственного управления" / В. В. Петрушевская. - Донецк, 2005. - 20 с.;
5. Семиноженко В. Технологические парки Украины: первый опыт формирования инновационной экономики / В. Семиноженко // Экономика Украины. – 2004. – № 1. – С. 16–21;
6. Смоквина Г. А. Формирование эффективного инновационно-инвестиционного механизма / Г. А. Смоквина // Актуальные проблемы государственного управления: сб. науч. р. ОРИДУ. - 2006. - Вип. 2(26). - С. 282-287;
7. Федоренко В. Г. Государственное управление и инвестиционно-инновационные процессы в промышленности Украины / В. Г. Федоренко // Экономика & государство. - 2005. - № 7. - С. 3-7;
8. Федулова И. В. Теоретические положения из определения категорий : инновационный процесс и инновационная деятельность / И. В. Федулова // Проблемы науки. - 2007. - № 8. - С. 2-7;
9. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Санто Б. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.;
10. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Твисс Б. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.332.122; 338.43.045.

ББК 65.050.2; 65.321

К 62

Винницкий национальный аграрный университет

Коваленко Елена Алексеевна

e-mail: ok@vsau.vin.ua

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ – КОНЦЕПЦИЯ ДВУХ ЗЕРКАЛ

Автор предлагает методологию проектирования информационных систем организации, которая базируется на концепции двух зеркал. Информационная система выступает как первое зеркало – отражение деятельности организации, и в то же время представляет собой зеркало новых технологий и оптимизации организационных связей для повышения эффективности результатов деятельности. Методология использует синтез процессного и целевого методов управления организацией.

Kovalenko O.A.

e-mail: ok@vsau.vin.ua

THE METHODOLOGY FOR DESIGNING INFORMATION SYSTEMS ORGANIZATION - THE CONCEPT OF THE TWO MIRRORS

The author proposes a methodology for designing information systems organization, it is based on the concept of the two mirrors.

Information system – the first mirror – is a reflection of the organization. In addition, it generates new structures and tools for optimizing the management of organizational relationships. Methodology uses a synthesis of process and target management organization.

Ключевые слова: информация, информационное пространство, методология проектирования; информационная система управления, система управления организации

Key words: information, information space, design methodology, management information system, the control system of the organization

Активное присутствие информационных технологий в жизни организаций двадцать первого века порождает необходимость формирования оптимальных ИТ-структур и новых подходов к проектированию информационных систем. Цитируя Дэвида Мошелла, можно утверждать: «С появлением Интернета возникло ощущение, что развитие событий начинает ускоряться и возможностей становится все больше. Однако история уже научила нас, что любые обещания в сфере ИТ выводят совсем не туда, куда предполагалось вначале. Альпинисты говорят, что не стоит путать хорошую видимость с коротким расстоянием. Заглядывая в будущее, можно с уверенностью утверждать, что все зависит от того, насколько успешно отрасль справится с рядом стоящих перед ней долгосрочных и краткосрочных проблем» [1]. Приведенная цитата как нельзя лучше отражает необходимость гармонизации основных целей развития организации и ее ИТ-структуры. Долгое время информационные технологии воспринимались гуру менеджмента и развития бизнес-систем только как инструмент, система поддержки. Сегодня уже рассматривается и обратное влияние ИТ-структуры на развитие организаций, как коммерческих, так и государственных, общественных, творческих и проектных коллективов.

Среди ученых и практиков, которые активно занимаются проблемами эффективности проектирования и внедрения систем управления на основе информационных технологий, можно выделить работы Ананьина В., Бира С., Гейтса Б., Захмана Д., Зиндера Б., Карпенко С., Мейера Д., Мошелла Д., Уайта Т., Страссмана П. и других.

Анализ исследований по вопросам внедрения и функционирования информационных систем в организациях как подсистем общей управленческой системы показал, что вопросы взаимовлияния систем, развертывания инфраструктуры, внедрения изменений до конца не решены и требуют своего дальнейшего изучения. Методология проектирования информационных систем для современной

организации должна быть построена на основе сценарных моделей, которые учитывают точки соприкосновения и развития управленческих и информационных систем.

Цель статьи – сформировать концептуальную методологию проектирования информационной системы управления на основе отражения в ней стратегии, деловых процессов и результатов деятельности организации, а также влияния ИТ на формирование общей системы управления.

Известны основные классы моделей организационного управления:

- оптимизационные, ориентированные на оценку параметров процессов и системы в целом;
- аналитические;
- ориентированные на анализ реальной конфликтной ситуации;
- оптимального управления – модели нахождения устойчивого функционирования систем;
- системной динамики – модели потоковых процессов [2, с. 58].

Среди систем управления организацией можно выделить три класса:

- системы с замкнутым циклом;
- самонастраивающиеся;
- самоорганизующиеся системы [2, с.78].

Для проектирования систем диффузного управления нужно применять синтез кибернетического, целевого и процессного подходов. Достижение устойчивости такой системы управления возможно при условии применения двух парадигм менеджмента – контроллинга, базирующегося на современных информационных и коммуникационных технологиях и рефлексивного управления.

Рефлексивное управление реализуется при помощи информационной системы, которая использует принципы электронной нервной системы [3, с. 268].

Ключевым звеном любой успешной организации является надежная инфраструктура информационных технологий – электронная нервная система (digital nervous system). Согласно этой аналогии, организация рассматривается как живой организм. Электронная нервная система современного предприятия или сообщества должна (как и нервная система живого организма) быть способной мгновенно реагировать на любые изменения в окружающем мире и анализировать ситуацию, помогая людям принимать быстрые и правильные решения.

Электронная нервная система основывается на следующих основных принципах:

- архитектура вычислительных систем на базе ПК;
- представление всей информации в цифровой форме;
- универсальная система электронной почты;
- постоянная связь;
- стандартные рабочие инструменты конечных пользователей;
- интегрированные приложения, специфические для конкретного вида бизнеса или деятельности.

Однако предложенная Б. Гейтсом концепция достаточно ограничена и должна быть расширена в виде уравнения:

Информационная система = модель деятельности организации = существующая + будущая

В предлагаемом уравнении скрыто главное противоречие между реальностью и будущим. На практике, информационные технологии, как правило, шагают впереди со своими предложениями, однако достаточно часто не оправдывают ожиданий руководства компании.

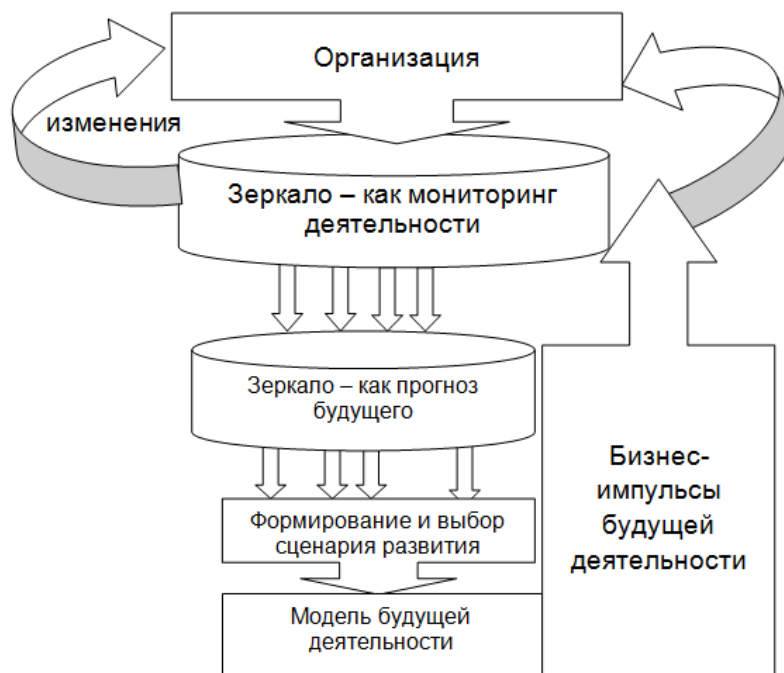
По мнению А. Шведовой [4, с. 31], по результатам опроса директоров предприятий их ожидания от ИТ можно сформулировать следующим образом – предоставлять ИТ-услуги без лишней суеты, непосредственно участвовать в бизнесе и взять на себя роль лидера. Три функции ИТ – предоставление услуг, непосредственное участие в бизнесе, информационное лидерство – очень часто просто невозможно выполнить по объективным причинам, т. к. ресурсные и интеллектуальные затраты по оказанию услуг не оставляют времени и сил для осуществления двух последних функций. Но только они смогут сформировать нервную систему и поддерживать бизнес-импульс. Такой бизнес-импульс и является живым током нервной системы организации. На рис. 1. представлена модель информационной системы организации, построенная по принципу «системы зеркал».

Предложенная модель позволит реализовать концепцию нервной системы на основе двойной обратной связи и формирования бизнес-импульсов для ее функционирования.

Сценарный подход позволяет сформировать систему отражений процессов, стратегий, ресурсных возможностей, используя соотношения:

«управление – информационное обеспечение – ресурсы» и «возможности информационных систем – реструктуризация управления – эффективность использования ресурсов».

Модель «Система зеркал». Рис. 1



Организация формируется как реакция на экономические, социальные, политические и культурные потребности; планомерно или стихийно, формально или неформально. Информационное пространство организации и ее информационная система формируется одновременно с самой организацией и на первых этапах отражает ее функции взаимодействия. Однако с развитием информационного пространства, его интеллектуальной составляющей возможно наступление момента, когда информационная система будет диктовать правила развития организации на основе сигналов аналитической составляющей интеллектуального блока системы. В этом заключается концепция «двух зеркал»:

организация – информационная система – организация [5].

Эффективность информационного пространства организации зависит от устойчивости самой организации и ряда показателей информационного пространства – соответствия ИТ-стратегии целям организации; техническим инструментам, при помощи которых сформировано информационное пространство; типу отношений ее участников; этапу жизненного цикла.

Основной тезис классической кибернетики состоит в том, что управление как в машинах, так и в живых организмах осуществляется единым образом — по принципу обратной связи [6]. Обратная связь предусматривает наличие у системы определенной цели и регулярную сверку промежуточных, текущих состояний (выходов) системы для корректировки поведения.

Методология проектирования информационных систем управления базируется на выполнении таких функций:

- обеспечение всех форм взаимосвязи, взаимодействия компонентов и элементов системы, а также системы в целом с окружающей средой;
- обслуживание всех уровней, функций управления – от подготовки и принятия решений до подведения итогов его выполнения;
- сохранение и генерирование сведений о методах и средствах управления, которые нужно использовать для обеспечения эффективного функционирования системы, достижения поставленных целей;
- формирование информационных сигналов, определяющих выбор системой того или иного варианта поведения, перевода системы в новое состояние, обеспечивающее ее движение к заданной цели.

Такой подход позволяет сформулировать основные принципы формирования информационного пространства организации, которые должны быть учтены при проектировании информационной системы:

Информационное пространство организации отображает ее деловые процессы, стратегию и тактику развития.

Информационное пространство организации формируется в соответствии с функциональной организационной системой. Однако она может быть оптимизирована в случае выявления лишних организационных структур и связей на основе механизмов оптимизации.

Информационное пространство организации должно генерировать информационные сигналы для внедрения изменений в развитие организации, контроля выполняемых работ и их соответствия стратегическим целям и деловым процессам.

Реализация информационного пространства организации должна быть выполнена на основе современных мобильных информационных технологий на основе методов оптимизации взаимодействий между участниками и алгоритмов принятия управленческих решений.

Среди инструментов реализации информационного пространства нужно выделить инструменты аналитической работы, стратегического планирования и контроля, групповой работы онлайн и визуализации.

Информационное пространство современной организации должно поддерживать функцию самообучения, как для системы управления, так и для ее информационной составляющей. Успешные компании будущего – это самообучающиеся организации, овладевшие, в отличие от традиционных «организаций контроля», определенными ключевыми дисциплинами и использующими инструменты поддержки и генерирования знаний [7].

ИТ-служба должна не только выполнять сервисное обслуживание, но и обеспечивать реализацию стратегии предприятия [8].

Методология проектирования информационных систем базируется на последовательном и/или параллельном выполнении таких этапов:

1. Формирование общей стратегии развития организации и механизмов ее реализации.
2. Описание, анализ и оптимизация основных бизнес-процессов организации.
3. Формирование ИТ-стратегии организации.
4. Формирование общей и ИТ-архитектур организации.
5. Оптимизация бизнес-процессов организации с учетом ИТ-стратегии и архитектуры.
6. Моделирование деятельности организации, ее информационной системы.
7. Анализ противоречий и прецедентов.
8. Обучение персонала.
9. Внедрение изменений в системы управления организации.

При проектировании и моделировании, особенно на этапе внедрения пилотных проектов информатизации, а также при последующей эксплуатации целесообразно выполнять мониторинг не только основных показателей деятельности организации, но и ее информационной системы. Для этого, например, может быть использована методика Пола Страссмана [9], который утверждает, что «существует большое разнообразие форм организации бизнеса, каждая из которых имеет высокую чувствительность (высокий уровень IP) к тем или иным классам ИТ, к другим факторам или их сочетаниям. В нахождении и использовании таких сочетаний проявляется предпринимательское искусство менеджмента». Это еще раз доказывает правильность концепции гармонизации развития общей и ИТ-инфраструктуры организации.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Противоречия между управленческими и информационными системами нередко приводят к обособленному функционированию систем.
2. Общая модель стратегии развития организации должна включать в себя ИТ-стратегию, не противоречащую основным целям развития организации.
3. Средства информационных технологий должны активно использоваться в системе управления, способствовать ее оптимизации и эффективности.

Библиография:

1. Moschella David Customer-Driven IT: How Users Are Shaping Technology Industry Growth [Hardcover]: Publisher: Harvard Business Review. - Press (February 18, 2003). - 272 p;
2. Фрейдина Е.В. Исследование систем управления: учебн. Пособие / У.В. Фрейдина, под ред. Е.В. Гусева. – М.: «Омега-Л», 2008 – 367 с.;
3. Шведова О. Чего хочет бизнес от ИТ // Информационный бюллетень ВОО «Сообщество ИТ-директоров Украины». – 2009. – №1. – С. 31-32;
4. Б. Гейтс Бизнес со скоростью мысли.-М.: Эксмо-пресс, 2001. – 480с.
5. Коваленко О.О. Створення інформаційного мережевого простору організації. Методологія та моделювання: Монографія. – Вінниця:ВЦ ВФЕУ, 2009. – 232с.;
6. Мейер, Дэвис: Живая организация: Компания как живой организм — Добрая книга, 2007. — 368 с.;
7. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации – Олимп-Бизнес. 2003. – 568с.;
8. Михайлов А. ИТ-стратегия: видение, миссия, цели // Директор информационной службы, № 03, 2012 /Электронный ресурс <http://www.osp.ru/cio/2012/03/13014243/> Заголовок с экрана;
9. Strassmann P. A. The Squandered Computer — Evaluating the Business Alignment of Information Technologies. Information Economics Press, 1996, - 232 p.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 681.518; 331.108; 621.045.

ББК 32.965.7; 65.050.2; 34.4

Л37

Винницкий торгово-экономический институт КНТЕУ

Левицкая Алена Олеговна

e-mail: aliona245@mail.ru

ИНФОРМАЦИОННО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены информационно-функциональные системы управления персоналом с точки зрения двух подсистем: линейной подсистемы и функциональной подсистемы. Представлены взгляды ученых на факторы и методы управления персоналом в системе управления предприятием.

Levytska A.O.

e-mail: aliona245@mail.ru

INFORMATION AND FUNCTIONAL SYSTEM IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE MACHINERY ENTERPRISES

Examine the information and functionality of the personnel management system, from the point of view of two subsystems: a linear subsystem and functional subsystems. Presents the views of scientists on the factors and management practices in the management of the enterprise.

Ключевые слова: система, менеджмент, персонал, функции управления, линейное управление, функциональное управление, машиностроительные предприятия

Key words: system, management, personnel, management, line management, functional management, engineering enterprises

В современных экономических условиях развития одним из наиболее важных вопросов для любого предприятия является повышение эффективности управления персоналом. Введение оптимальной системы управления трудовыми ресурсами предприятия обеспечивает постоянное совершенствование методов работы с кадрами и использование достижений отечественной и зарубежной науки и лучшего международного производственного опыта [1, 2].

Актуальной проблемой менеджмента является внедрение интегрированных информационных систем управления и развития персонала предприятия для обеспечения эффективного обучения персонала, повышения квалификации и трудовой мотивации работников. Системы такого типа обеспечивают стратегическое управление человеческими ресурсами предприятия.

Степень разработанности проблемы. Теоретические основы современного понимания механизмов управления персоналом заложено исследователями разных времен, среди которых А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Тейлор, Э. Мэйо, А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, М. Вебер, Ф. Герцберг, М. Туган-Барановский, В. Вернадский, Ф. Хайек, А. Чаянов, А. Гастев и др.

Поиски современных ученых-экономистов Украины, таких как Амоша А.И., Бандур С.И., Богиня Д.П., Ведерников М.Д., Гришнова О.А., Гончар А.И., Данюк В.М., Дмитренко Г.А., Долишний М.И., Егоршин А.П., Зайцев Г.Г., Ивановская Л.В., Крамаренко В.И., Крушельницкая О.В., Мельничук Д.П., Михайлов Ф.Б., Мурашко Н.И., Поляков В.А., Травин В.В., Карлин М.И., Колот А.М., Оникиенко В.В., Петрова И.Л., Семькина М.В., Сорока И.В., Синицкая Е.И., Тютюнникова С.В., Филиппова А.В., Чухно А.А., Щекин Г.В. и др., существенно обогатили научные представления о социальных и экономических факторов и методы управления персоналом в системе управления предприятием.

Изложение основного материала. Однако остаются недостаточно разработанными теоретико-методологические и методические проблемы, связанные с совершенствованием структуры, рычагов и взаимодействия механизмов управления персоналом на предприятиях, оценке их эффективности, определение неиспользованных резервов по обеспечению их эффективности в условиях формирования конкурентной среды.

Актуальность, теоретическая и практическая значимость исследования указанных проблем, недостаточное их изучение, а также необходимость поиска направлений совершенствования и

эффективизации механизмов управления персоналом предприятий и определили выбор темы научных исследований.

Управление персоналом является одной из самых сложных сфер деятельности менеджмента, поскольку здесь переплетаются социальные, экономические, производственные и другие интересы трех основных субъектов, которые представлены в организации: собственников, менеджеров и наемных работников (персонала организации) [9].

Известно, что функции управления персоналом, связываясь между собой, в совокупности образуют определенную систему работы с персоналом. Поэтому изменения, происходящие в составе каждой из функций, вызывают необходимость корректировки всех других соприкасающихся функциональных задач и обязанностей.

Анализ научной литературы показал, что в теории управления персоналом ученые обычно выделяют восемь основных функций, а именно:

1. планирование потребностей;
2. отбор кандидатов;
3. наем работников;
4. творческое развитие личности каждого сотрудника;
5. профессиональная ориентация;
6. продвижение по службе;
7. оценка профессиональной естественности;
8. вознаграждение за трудовой вклад.

Используя терминологию профессора Г.Е. Слезингера, мы считаем, что формирование современной концепции управления персоналом должно быть основано на выделении трех уровней, а именно: микроуровне (уровень организации), мезауровне (территориальный уровень), макроуровне (центральный уровень). На каждом из этих уровней выделяются проблемы, которые являются определяющими для этого уровня, и проблемы, которые требуют обмена информацией и согласования со смежными уровнями. Так, система работы с персоналом является характерной для уровня организации, поскольку человеческая составляющая организации как субъекта управления позволяет рассматривать управление как особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производственную группу [2, с. 39]. А поскольку регион является основной единицей государственного управления и регулирования, то считаем целесообразным проанализировать систему управления персоналом на машиностроительных предприятиях.

Первостепенное значение приобретает учет факторов, использования механизмов и условий, которые способствуют развитию человека, реализации как профессионала, предусматривая тем самым ее глубокое добровольное вовлечение в трудовой процесс и создавая ее социально-трудовую мотивацию. В связи с этим можно выделить три фактора воздействия на людей.

Первый фактор – иерархическая структура организации, где основное средство воздействия – отношения власти, т. е. подчинения, давления на человека посредством принуждения.

Второй – культура, т. е. общие ценности, социальные нормы, установки поведения, которые производятся в коллективе и регламентируют действия личности, побуждают индивида вести себя так, а не иначе без видимого принуждения.

Третий фактор – рынок как сетка равноправных отношений всех заинтересованных субъектов. Переход к рыночным отношениям способствует отходу от иерархического управления к рыночным взаимоотношениям. Вот почему необходима, на наш взгляд, разработка новых подходов к определению приоритета ценностей. Необходимо обратить внимание сотрудников на потребителя, то есть рядового гражданина, а не на руководителя или прибыль.

Развитие работника – как многогранный и непрерывный процесс – непосредственно определяет развитие организации и социально-трудовых отношений в ней. Эффективное функционирование организации, достижение поставленных перед ней целей и задач напрямую зависит от качественных и количественных характеристик ее персонала. Необходимость организации как раз и заключается в таком состоянии кадров, которое позволит успешно функционировать и достигать поставленных целей организации [5, с. 42-43].

Ученые считают, что для достижения основной цели управления персоналом – эффективной деятельности персонала – необходимо четко представлять следующие особенности персонала:

- особенности индивидуального поведения;
- индивидуальные способности, склонности, влияющие на предрасположенность к реализации какой-либо деятельности и ориентацию на ее выполнение;
- специфика мотивации как специфика потребностей человека и представления о целях профессиональной деятельности;
- индивидуальные ценности, которые проявляются в общих убеждениях, вере, мировоззрении, представлении о мире;
- демографические – половые и возрастные особенности;
- национальные и культурные особенности, которые обуславливаются усвоением в опыте

способов, правил и норм поведения, которые детерминируют конкретные реакции человека в конкретных ситуациях;

- особенности группового поведения;
- особенности корпоративной культуры, то есть ценности и правила поведения, свойственные для конкретного трудового коллектива;
- феномены групповой деятельности, а именно: этапы развития коллектива, особенности лидерства, способа поведения в конфликтных ситуациях;
- особенности поведения руководителей.

Поведение руководителя, стиль его управления является наиболее комплексной проблемой, поскольку самих управляющих можно рассматривать как:

1. субъектов с индивидуальными особенностями;
2. членов определенной группы, обладающие корпоративной культурой;
3. функционеров определенной управленческой технологии (типа управления), обладающих своими правилами поведения.

Исследования показали, что важную роль при этом играют кадровые отношения, которые представляют собой систему связей, взаимодействий между субъектом управления, т. е. управляющими и персоналом. Такие отношения, интегрируя и аккумулируя разнообразие способов профессиональной активности (индивидуальной, коллективной, групповой), дают реальное представление о состоянии социально-трудовых отношений и соответствии кадрового состава организации ее потребностям [6, с. 43-45].

Проведенный анализ подтвердил, что управление персоналом – сложный и многогранный процесс, который лучше рассматривать, основываясь на трех подходах, и учитывать при этом основные характеристики кадровых отношений.

Первый подход, основываясь на положениях теории организации, позволяет подойти к этому процессу с позиции законов построения организации, ее структуры, циклов и стадий развития, организационной культуры, а также определить место управления персоналом в системе общего менеджмента и связь с остальными его элементами.

Кадровые отношения при таком подходе – это отношения внутри организации. Они не существуют в пределах государства, общества в целом, поскольку определяют качественные и количественные характеристики персонала и регулируют его деятельность именно в данной организации в соответствии с ее потребностями. В рамках организации происходит формирование и реализация квалифицированного персонала, его совершенствование и развитие как в процессе труда, так и путем повышения квалификации. Как правило, кадровые отношения строятся в организации по усмотрению субъекта управления, выступают объектом его регулирования.

Второй подход дает возможность рассмотреть управление персоналом с точки зрения кадровой политики и реализации таких ее функций, как оценка потребности в персонале, способы привлечения, отбора и найма персонала, его адаптации, разработка программы мотивации и стимулирования, оценки и аттестации, планирование карьеры и т. д.

Суть кадровых отношений и действий субъекта управления состоит в достижении оптимального соответствия реального состояния кадров модели потребностей организации, при которой качественные и количественные характеристики персонала отвечают должностной и организационной структуре организации. Кроме того, субъект управления должен создавать необходимые условия не только для реализации, но и для развития потенциала сотрудников, а это одна из важнейших целей кадровых отношений.

Первостепенное значение при этом приобретает проблема управленческих кадров организации, от квалификации, компетентности и профессионализма которых зависит деятельность организации в целом. Именно поэтому основной задачей управленческих кадров выступает замена административно-силовых методов решения кадровых вопросов политикой тесного и уважительного сотрудничества всех заинтересованных сторон – субъектов и объектов кадровой работы.

Третий – это взгляд на персонал как на коллектив, на малую группу. Такой подход позволяет говорить о таких понятиях, как межличностные отношения, динамические процессы в группе, руководство и лидерство в коллективе, социально-психологический климат, интеграцию и развитие коллектива, и наконец, конфликт как инструмент развития группы.

Только такой триединый подход к управлению персоналом позволяет, по нашему мнению, осознать всю сложность процесса и дает возможность рассматривать персонал как эффективный ресурс для достижения целей организации [8, с. 63-65].

Ученые выделяют два аспекта в управлении персоналом, а именно: стратегический и функциональный (оперативный).

В стратегическом аспекте предусматривается стратегия деятельности организации, связанная с престижем, имиджем организации, анализом перспектив развития и использования кадрового потенциала коллектива, исследованием неформальных отношений, обобщение и предупреждение причин текучести кадров и т. п. Определение стратегии управления персоналом предусматривает:

- определение целей управления персоналом, т. е. в процессе принятия решений в сфере

управления персоналом должны быть учтены как экономические аспекты (принятая стратегия управления персоналом), так и потребности и интересы работников (надлежащая оплата труда, соблюдения условий труда, возможности развития и реализации способностей работников и т. д.);

– формирование идеологии и принципов работы с персоналом. Такая идеология должна отображаться в виде документа и реализовываться в повседневной работе всех субъектов управления персоналом. Этим документом должны быть закреплены незыблемые этические нормы работы с персоналом. Естественно, что с развитием организации и изменением внешних условий идеология работы с персоналом не только может, но и должна уточняться;

– определение условий для обеспечения эффективности персонала.

Изучая проблему управления персоналом, западные ученые в своих исследованиях часто используют понятие «экономическая эффективность» и «социальная (персональная) эффективность». Под экономической эффективностью в сфере управления персоналом они понимают достижение целей организации с минимальными затратами на персонал – экономических результатов, стабильности, высокой гибкости и адаптивности к постоянно меняющейся среды. Социальная эффективность трактуется как удовлетворение интересов и потребностей сотрудников (оплата труда, их содержание, возможность личной самореализации, удовлетворения общением с коллегами и т. д.) [1, с 26-27].

Немецкие ученые Й. Хентце, А. Каммел, К. Линдерт, рассматривая эффективность как достижение цели или решение задачи с наименьшими затратами, ощутимо дифференцируют экономическую и социальную эффективность. Согласно этой трактовке, экономическая эффективность означает реализацию персоналом целей организации, и прежде всего, производительности труда и рентабельности за счет экономичного использования ограниченных ресурсов. Социальная эффективность проявляется в достижении индивидуальных целей работников и характеризует удовлетворение в процессе руководства ожиданий, желаний, потребностей и интересов сотрудников. Кроме того, социальная эффективность имеет два основных измерения: ориентацию на работу и ориентацию на отношения с другими людьми.

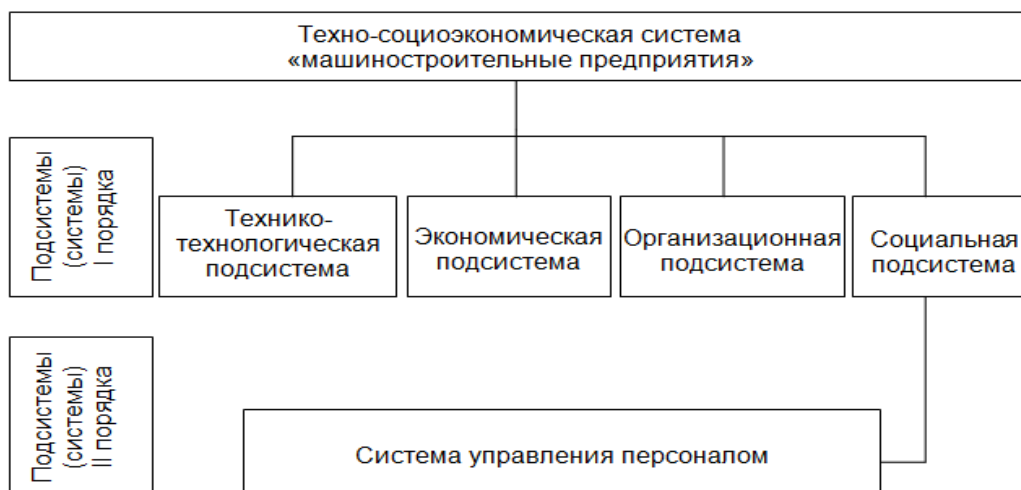
Учитывая различные аспекты управления персоналом, характеристика общей модели эффективности этого рода деятельности должна включать, по мнению немецких ученых, следующие три параметра:

1. реализацию задач (экономическая эффективность): производственная деятельность и вклад в общий успех организации;
2. восприятие труда (социальная эффективность): удовлетворенность трудом, низкая текучесть кадров и потеря рабочего времени;
3. партиципации или участие (социальная эффективность): групповая идентификация, готовность к решению общих задач и к сотрудничеству [7, с. 160-161].

Большинство современных концепций управления основывается на системном подходе к пониманию организаций и управления ими, согласно которому организация рассматривается как система – комплекс составляющих во взаимодействии, которая формирует их целостность отношения к окружающей среде.

Система – определенная совокупность элементов, образующих единое целое, наделенное особенностями, отсутствующими в его составляющих. По функциональному содержанию объединяемых элементов в системе «производственно-хозяйственная организация» можно выделить технико-технологическую, экономическую, социальную и организационную подсистемы (рис. 1).

Фрагмент структуры основных подсистем (систем) производственно-хозяйственной организации. Рис. 1



Важнейшей особенностью системы является наличие у нее таких качеств, которые не могут быть достигнуты простым суммированием свойств ее составляющих. Поскольку части системы как целого подчинены ей, их называют подсистемами. Таким образом, подсистема является элементом системы или группой этих элементов. Это означает, что любая система может быть подсистемой более высокой иерархической системы.

В иерархической организации структура системы управления персоналом формируется в соответствии с ее построением, а содержание функционирования, направленность и результативность отдельных звеньев общей службы управления персоналом соответствует положению определенного уровня в общей иерархии организации (рис. 2).

Система управления персоналом в организации со сложным иерархическим построением. Рис.2



На основе исследований обнаружено, что для повышения уровня информационного обеспечения процесса управления персоналом целесообразно внедрение современных модификаций ERP-системы – систем планирования и измерения работы персонала («Personnel Performance Planning & Measurement System», PPPMS), которые помогут в развитии предприятия.

Внедрение информационной системы управления персоналом позволит компании измерять и повышать результаты своей деятельности; совместить корпоративные цели предприятия с личными целями сотрудников; четко определить ожидания компании от деятельности каждого сотрудника, определить потребности в области развития для каждого из сотрудников; отображать информацию для планирования карьеры каждого работника, определить взаимосвязь между производительностью труда работников и уровнем их заработной платы; объяснить цели и ценности организации работникам.

Размеры и развиваемость системы управления персоналом зависят от размеров и степени иерархичности построения управления в каждой конкретной организации. В небольших организациях все функции системы управления персоналом, как правило, выполняет высший орган управления, которому подчинены функциональные исполнители.

Итак, в организации со сложным иерархическим построением (корпорации), а именно такими и являются предприятия машиностроительной отрасли, работа с персоналом распределена и дифференцирована между уровнями управления. На практике часто считают, что работа с персоналом концентрируется в управлениях (отделах) кадров. На самом деле управленческое воздействие на персонал осуществляют линейные и функциональные руководители и подразделения в структуре аппарата управления.

Вывод. Система управления персоналом в сложной иерархической организации состоит из двух подсистем – подсистемы линейного управления и подсистемы функционального управления.

1. Подсистема линейного управления персоналом линейных руководителей всех уровней управления – от производственного участка до правления корпорации. Управление персоналом осуществляется этой подсистемой непосредственно путем организации и регулирования деятельности функциональных подразделений социального характера: отделов (управлений) кадров, труда и заработной платы, развития персонала, охраны труда, юридической службы, соответствующими функциональными исполнителями. Названные управленческие подразделения образуют структуру подсистемы функционального управления персоналом каждой организации.

2. Подсистема функционального управления – это совокупность функциональных подразделений в аппарате управления организации, выполняющих соответствующие виды работ.

Всего управленческие подразделения социального характера обеспечивают деятельность таких функциональных подсистем, как подсистемы развития организационной структуры управления; подсистемы обеспечения нормальных условий труда; подсистемы правового обеспечения системы управления персоналом; подсистемы информационного обеспечения системы управления персоналом; подсистемы управления социальным развитием коллектива; подсистемы управления трудовыми отношениями; подсистемы планирования и маркетинга персонала; подсистемы управления наймом и учетом персонала; подсистемы управления профессиональным развитием персонала; подсистемы управления мотивацией поведения работников.

Библиография:

1. Вейлл П. Искусство менеджмента. Новые идеи для мира хаотических перемен / Пер. с англ. – М.: Новости, – 1993. – 224 с.;
2. Виханский О. С., Менеджмент. Человек, стратегия, организация, процесс: Учебное пособие / Виханский О. С., Наумов А. И. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 416с.;
3. Егоршин А.П. Управление персоналом.– Нижний Новгород:1999.– 624 с.;
4. Как работают японские предприятия / Под ред. Я. Мондена, Р. Сибакowy.- М.: Экономика – 1989. – 262 с.;
5. Колот А.М. Соціально-трудо́ві відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.:КНЕУ – 2003. – С. 209-215 – 230 с.;
6. Мескон М. Основы менеджмента: / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. / Пер. с англ. Общая редакция и вступительная статья профессора Евенко Л.И. – М.: Дело, 1992.– 800 с.;
7. Синицька О.І. Мотиваційні елементи створення соціальних виробничих груп в Європі та Україні: спільні та відмінні риси // Синицька О.І., Чорна Л.О., Сіренко С.О. Проблеми економічної інтеграції України в Європейський союз: європейські студії. Спеціальний випуск Вісника Тернопільської Академії народного господарства. – 2000. – № 15, Ч. 4. – С. 63-68;
8. Синицька О.І. Мотиваційні механізми управління персоналом: структура, важелі, напрями ефективізації: Монографія. – Вінниця: Вид-во «Розвиток» – 2006. – 135 с.;
9. Хміль Ф.І. Основы менеджменту: Підручник – К.: Академвидав, 2003 – 608с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 330.33.012; 313; 330.045

ББК 65.012.2; 30.606

Л37

Винницкий торгово-экономический институт КНТЕУ

Левицкая Инна Ванадиевна

e-mail: inna245@mail.ru

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ТЕМПОВ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследованы проблемы воспроизводства основного капитала с учетом взаимодействия экономических и технологических циклов, что позволит выбрать оптимальную амортизационную политику, определить экономически целесообразные циклы темпов воспроизводительных процессов и масштабов воспроизводства основных средств на предприятии.

Levytska I.V.

e-mail: inna245@mail.ru

ROLE OF ECONOMIC CYCLES IN DETERMINE THE RATE OF REPRODUCTIVE PROCESSES IN THE ENTERPRISE

In this article, the problem of the reproduction of capital, taking into account the interaction of economic and technological cycles that ensure optimum depreciation policy, identify cost-effective rates reproductive cycles of processes and scale reproduction of fixed assets in the company.

Ключевые слова: воспроизводство основного капитала, экономические и технологические циклы, амортизационная политика, инвестиционная и инновационная политика предприятия

Key words: reproduction of capital, economic and technological cycles, depreciation policy, investment and innovation policy of the company

Проблемы воспроизводства основного капитала с учетом протекания экономических циклов позволят оптимизировать политику воспроизводства основных средств. Тем более, что в теориях экономических циклов все большее внимание уделяют вопросам смены технологических укладов под влиянием НТП, пытаясь описать взаимодействие технологических циклов и экономических (деловых) циклов. Обоснование экономически целесообразных темпов воспроизводства, обусловленных циклическим развитием экономики, позволит оптимизировать затраты предприятий и обеспечить методическую базу для разработки амортизационной, инновационной и инвестиционной политики предприятий.

Степень разработанности проблемы. Теоретические основы определения циклического развития экономики заложили А. Бернс, К. Жюглара, Д. Китчин, Н. Кондратьев, С. Кузнец, К. Маркс, В. Митчел, А. Пигу, Ж. Тинберген, Р. Фриш, Э. Хансен, М. Шпитгоф, Й. Шумпетер и др.

Изложение основного материала. Объяснение экономических колебаний в долгосрочном периоде, которое сводится к техническим новшествам и усовершенствованиям, изменения инфраструктуры, а также включение в эксплуатацию новых ресурсов и освоение новых территорий, было предложено в начале прошлого века австрийским экономистом Й. Шумпетером («Теория экономического развития» – 1913 г.) [1].

Й. Шумпетер выделил равновесные и неравновесные этапы экономического развития и предложил трехциклическую систему колебательных процессов в экономике: короткие, средние и длинные циклы, пытаясь установить зависимость между ними. Этой теме посвящена работа «Экономические циклы», которая была издана в 1939 году. По мнению Й. Шумпетера, все циклы связаны с внедрением нововведений, но это внедрение не происходит равномерно, оно осуществляется рывками.

Крупные нововведения, которые обеспечивают предпринимателю-новатору высокую прибыль, влекут за собой ряд родственных нововведений. Начинается бум, который не может продолжаться долго. Период процветания постепенно себя исчерпывает, что способствует снижению прибылей и волне банкротств. Начинается депрессия, которая длится до новых открытий.

Существует много разновидностей циклов. Они отличаются общей продолжительностью, продолжительностью отдельных фаз, высотой максимума и глубиной минимума.

Короткие циклы связаны с движением товарно-материальных запасов и имеют продолжительность около 4 лет. Природа этих циклов объясняется ростом реальных инвестиций, в результате чего происходит опережение накопленной массы товарно-материальных запасов относительно потребности в них. Спрос на эти товары падает и возникает замедление темпов производства или спад – состояние рецессии. Учитывая указанное, можно говорить о том, что короткие циклы связаны с установлением равновесия на потребительском и инвестиционном рынках.

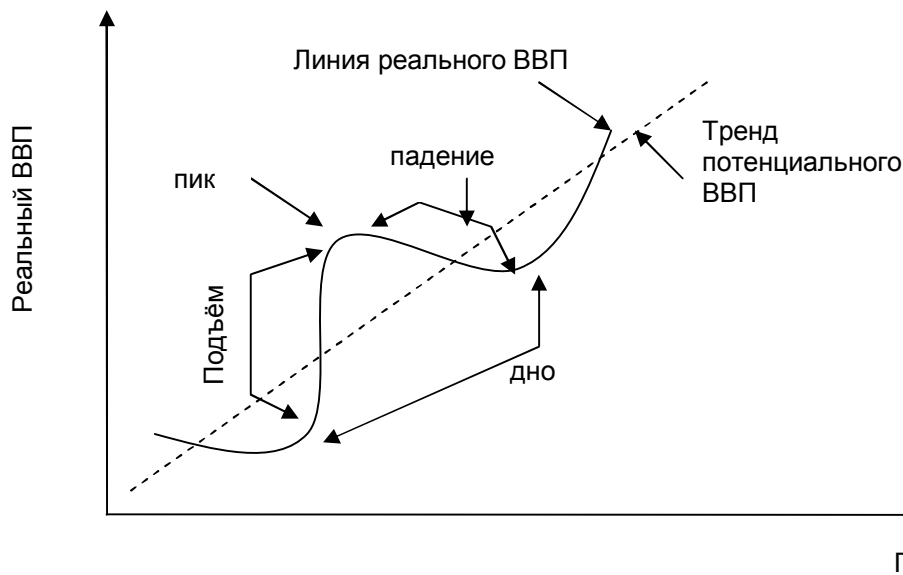
В экономической литературе [2] короткие циклы называют «циклом Китчина» (Джозеф Китчин, 1861-1932 гг.). Если сам Д. Китчин объяснял существование краткосрочных циклов колебаниями мировых запасов золота, то в современной экономической теории механизм генерирования этих циклов связывают с опозданием во времени (временным лагом) в движении информации, влияющей на принятие решений субъектами предпринимательской деятельности. Сам процесс происходит следующим образом. На улучшение конъюнктуры фирмы реагируют полной загрузкой мощностей, рынок наполняется товарами, вызывающими через определенный период времени создания избыточных запасов в силу того, что информация о состоянии спроса и предложения на рынке поступает с определенным опозданием. Кроме того, усиливают опоздания при реакции на сложившуюся ситуацию сами процессы принятия решения – необходимо время для сокращения производства, время на проверку информации о состоянии рынка, время на сокращение производства и реализацию накопившихся запасов.

Средние циклы продолжительностью 8-12 лет называют промышленными. Классический вариант промышленного цикла включает четыре фазы, которые сменяют друг друга последовательно: кризис, депрессия, оживление, подъем. Четырехфазная структура цикла внедрена К. Марксом.

Европейские ученые рассматривают среднесрочные циклы через последовательное прохождение пяти стадий или фаз: спада, рецессии, оживления, бума, пика.

Наиболее распространенным в экономической литературе представлена точка зрения, в которой в течение цикла экономическая активность изменяется при прохождении постепенно следующих этапов: подъем, пик, падение, достижение дна, а затем цикл повторяется снова. При этом колебания происходят вокруг линии тренда изменений реального ВВП во времени (рис. 1).

Фазы экономических циклов. Рис. 1



Подъем наступает после достижения низшей точки цикла – дна (низины). Эта фаза цикла характеризуется постепенными позитивными сдвигами в экономике: рост занятости, замедление темпов инфляции, развитие инноваций с коротким сроком окупаемости, ростом спроса за счет реализации, отложенного в прошлом периоде спроса.

Пик (вершина цикла) – высшая точка экономического подъема. Для этой фазы цикла характерно повышение коэффициента использования мощностей, максимальное использование ресурсов, уменьшение безработицы, но эти положительные сдвиги могут характеризоваться ростом инфляции. Насыщение рынков усиливает конкуренцию, снижает норму доходности и увеличивает средний срок окупаемости инвестиций. Возникает потребность в долгосрочном кредитовании при постепенном снижении возможностей погашения кредитов.

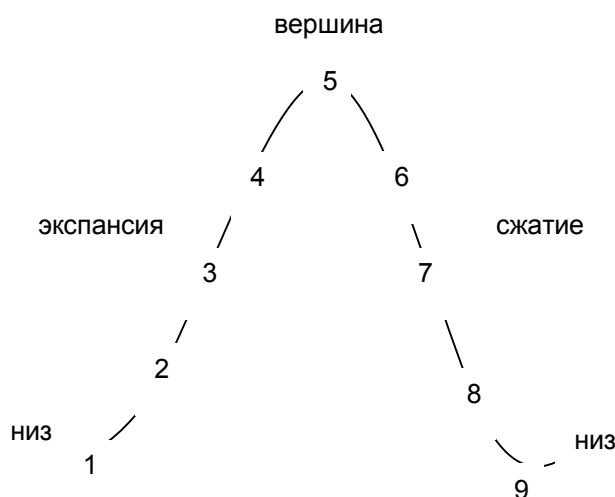
На стадии падения (рецессии) наблюдается сокращение объемов производства и снижение деловой и инвестиционной активности. Снижение конъюнктуры сопровождается ростом безработицы и падением загрузки производственных мощностей.

Дно (депрессия) – это самая низкая точка производства и занятости. Выход из депрессии характеризует начало подъема и нового цикла.

Такой подход определен концепцией, представленной в работах А. Бернса и В. Митчелла (Burns AF and Mitchell WC Measuring Business Cycles. National Bureau of Economic Research. New York, 1946). Они рассматривают вершины (пики) и низины (дно) как критические разграничительные пункты цикла. С этих позиций наиболее длительная часть разделена на два главных отрезка – фазу экспансии и фазу сжатия. Поворотные точки представляют собой относительно короткие периоды времени. На нижней поворотной точке возникает оживление, которое перерастает в длительную фазу экспансии. На верхней поворотной точке рецессия овладевает экономикой и разворачивается в фазу сжатия. Таким образом, цикл рассматривается как последовательность связанных между собой фаз: оживление, экспансия, рецессия, сжатие [2].

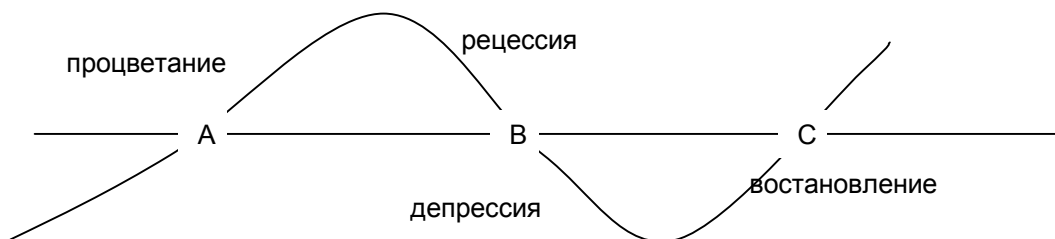
У Бернса и Митчелла поворотные пункты рассматриваются как явления более значимые. Они разделяют каждый законченный цикл на девять стадий: Так, цикл начинается с низа – 1; фаза экспансия разделена на три стадии, которые обозначаются как 2, 3, 4; фаза сжатия делится также на три части и обозначается 6, 7, 8; вершина обозначается как 5, а низ, в котором заканчивается цикл, – 9. Графическое изображение стадий цикла представлено на рис. 2.

Фазы экономического цикла за Бернсом и Митчеллом [2] . Рис. 2



Й.Шумпетер в своих трудах отстаивает точку зрения, что критические разграничительные пункты необходимо искать не в вершинах или низах цикла, а в точках перегиба (А, В, С) или приближенных к ним местах. Он называет эти места «окружение точки равновесия». Шумпетер отмечает, что цикл состоит из четырех фаз (рис. 3): процветание, рецессия, депрессия, восстановление (Shumpeter JA Business Cycles. McGraw-Hill Book Co. NY, 1939).

Четырехфазный цикл за Й. Шумпетером. Рис. 3



Ожидания инвесторов при высокой степени концентрации капитала приводят к ошибкам, которые на этапе спада могут вызвать сдвиги в экономической системе. Уменьшение объемов инвестиций в результате снижения нормы доходности, по сравнению с прошлым периодом, приводит к сокращению производственной деятельности. Кроме того, высокая степень концентрации капитала способствует изъятию денежной массы из сферы потребления и производства, что влечет за собой снижение объемов производства.

Ученые утверждают, что современный экономический цикл имеет определенные отличия, которые в большей степени проявляются в фазе кризиса. Эти различия вызваны действием определенных факторов, а именно:

- монополистической структурой рынков;
- усилением государственного регулирования экономики;
- ускорением темпов научно-технического прогресса;
- протеканием процессов глобализации производства.

Влияние монополизации рынков проявляется в удержании цен на товары при уменьшении объемов производства и не позволяет в полной мере осуществить массовое обновление основных средств.

Усиление государственного регулирования экономики проявляется через влияние на объемы и направления сокращения предложения. Путем вмешательства государства через систему государственного заказа и создания интервенционных запасов.

Существует точка зрения, что одной из причин возникновения средних циклов выступают различные сроки эксплуатации основных средств (различных элементов основного капитала) – активной части (машин и оборудования) и пассивной (зданий, сооружений), на которые воздействие научно-технического прогресса проявляется по-разному.

Ускорение научно-технического прогресса предопределяет обновления основного капитала на всех фазах цикла, включая фазу кризиса. Такая ситуация вызывает перепроизводство не товаров, а капитала, что проявляется в наращивании недогрузки мощностей. По мнению ученых, такая ситуация вызывает более плавный переход при прохождении отдельных фаз цикла и нарушает циклический характер воспроизводства в целом.

Несмотря на негатив, который несут кризисы, стоит отметить, что от цикла к циклу развивается материальный базис производства, совершенствуются формы организационного развития, устанавливаются на новом уровне пропорции обмена, распределения, предложения и потребления.

Понимая природу циклов и их влияние на процессы воспроизводства, предприятия могут более эффективно планировать темпы и масштабы процессов воспроизводства для того, чтобы на оживлении, еще перед фазой подъема, обеспечить себе долгосрочные конкурентные преимущества высокого порядка.

Понимание взаимосвязи экономических циклов и воспроизводственных процессов дает возможность предвидения развития рынка и объемов инвестиций, цен инвестиционных ресурсов и возможности развития инноваций.

Обобщить роль фаз экономического цикла в процессе воспроизведения (табл. 1).

Взаимозависимость фаз цикла и процесса воспроизводства основных средств. Табл. 1

Фаза экономического цикла	Стоимость основных средств	Стоимость внешних источников финансирования	Влияние фаз цикла на процессы воспроизводства
Кризис	Постепенное удешевление средств труда	Постепенное снижение стоимости источников финансирования	Стимулирование инвестиций в новые предприятия, технологии, оборудование
Депрессия	Дешевые средства труда	Низкая стоимость внешних источников финансирования	Формирование новых пропорций воспроизводства; начало внедрения инноваций
Оживление	Рост стоимости основных средств	Постепенный рост стоимости внешних источников финансирования	Расширенное воспроизводство
Подъем	Высокая стоимость основных средств	Основная стоимость внешних источников финансирования	Рост инвестиций и реального капитала; после пика расширенного воспроизводства происходит постепенное нарушение пропорций воспроизводства

Среднесрочные циклы называются «Циклы Жюглара» (Клемент Жюглара, 1819-1908 гг.). Средние циклы связывают с процессами перепроизводства, ростом цен и инфляцией. Основными причинами называют монополистическое ценообразование, чрезмерные государственные расходы.

Кроме того, причиной таких циклов часто считают периодичность инвестиционного процесса, который инициирует колебания в ВВП, ценах, занятости. Таким образом, в этом случае происходят не только колебания на уровне загрузки мощностей, но и колебания в объемах инвестиций в основной капитал.

Строительные циклы или «Циклы Кузнеца» (Саймон Кузнец, 1901-1985 гг.) продолжаются 17-18 лет. В основе этих циклов лежит теория, согласно которой показатели национального дохода, потребительские расходы, валютные инвестиции в оборудование, здания и т. д. осуществляют взаимосвязанные двадцатилетние колебания. Основной причиной является обновление жилья и определенных типов производственных сооружений.

Длинные циклы или «Циклы Н. Кондратьева» (Николай Кондратьев, 1892-1938 гг.) вызваны чередованием периодов замедленного и ускоренного роста, характерные для индустриальной стадии развития рыночного хозяйства. Продолжительность циклов – 50-80 лет. По мнению Кондратьева [3], научно-технический прогресс является эндогенным фактором долговременной цикличности, а главная причина кризисов кроется в механизме накопления капитала, что обеспечивается техническим прогрессом и структурными сдвигами. В результате чего инфраструктура экономики постоянно обновляется.

Периоды повышенной экономической активности представляют собой периоды, в течение которых развитие техники и открытие новых ресурсов создают периоды, в которых в наибольшей степени происходят содействия росту экономики и роста инвестиций. В свою очередь это способствует ускорению темпов научно-технического прогресса. В длительные периоды экспансии происходит внедрение новой техники, осуществляются революционные преобразования в экономическом развитии. Именно такая техника создает основу для наращивания массы капитальных благ и инвестиций.

М. Шпитгоф отмечает, что процветание начинается после внедрения изобретений, которые открывают новые возможности для инвестиций. Значительные новшества становятся причиной инновационного направления средств в создание новых мощностей (строительство новых предприятий, приобретение нового оборудования). Процветание не возникает лишь как результат изобретений или открытий. Оно является результатом практического внедрения нововведений, которые выступают движущей силой периода процветания.

Существенный вклад в теорию циклов сделал В. Митчел. В работе «Экономические циклы: проблема и ее постановка» на основании обработки значительного массива статистического материала он приходит к выводу, что не надо искать общие причины возникновения циклических кризисов. Каждый кризис имеет свою специфику, свои причины. Экономические циклы, а кризисы это их составляющий, неотъемлемый элемент, разворачиваются под действием многих факторов и воздействием многих сил, которые взаимно усиливаются.

Это позволило сформулировать вывод, что экономические циклы – многофакторный процесс. Каждый цикл уникален и требует собственного объяснения. Однако определяющую роль в протекании циклов В. Митчел отводит ценам, курсам ценных бумаг, процессам, которые протекают в сфере обращения. В. Митчел поставил перед собой задачу осуществления прогнозов конъюнктуры и определения инструментов, которые способны были бы ослабить циклические колебания. В. Митчел – автор концепции «опережение» и «опоздание». Именно Митчелу принадлежит широкое использование количественных методов в экономике.

Среди колебаний, имеющих меньшую продолжительность, особый интерес экономистов вызывают циклы, связанные с обновлением активной части основного капитала. Именно на этих исследованиях мы сосредоточимся более детально.

Исследователями изучались вопросы внешних импульсов, которые формируют внутреннюю структуру циклов.

Ж. Тинберген рассматривает экономический цикл как механизм взаимодействия между хаотичными толчками и экономической системой, способной осуществлять циклические движения, с помощью которых она приспосабливается к толчкам такого рода.

Похожее представление дает Р. Фриш. Он отмечает, что внешние импульсы действуют на экономическую систему, вызывая в ней волнообразные движения подобно тому, как внешний толчок способен вызвать колебания маятника. В то же время он отмечает, что продолжительность волнообразного движения определяется «внутренней структурой системы, колебанием». Колебания системы могут отличаться высокой степенью регулярности даже в тех случаях, когда поведение импульсов, приводящих систему в движение, носит абсолютно хаотический порядок.

А.С. Пигу в своей работе «Промышленные колебания» отстаивает примерно такую же точку зрения на природу цикла. Для каждого волнообразного движения промышленности мы можем надеяться найти определенный первоначальный импульс. Такой первоначальный импульс, когда он вступает в действие, оказывает влияние на определенный комплекс экономических условий. Если импульс поступил, то эти условия будут определять природу эффекта, который будет осуществляться. И в этом смысле они являются причинами промышленных колебаний [Хансен, с.7-9].

В теории циклов различают базисные и специфические циклы. Важным предположением является то, что нижние и высокие точки базисного цикла могут не совпадать с ориентировочными сроками вершин и низом общего экономического цикла.

Посредством сравнения типовых или усредненных базисных циклов различных рядов специфических циклов могут быть изучены явления опережения и отставания, синхронности и отклонений.

Аналогично можно сравнивать отдельные специфические циклы. Стоит отметить, что в дальнейшем представленная теория была раскритикована с позиции относительно обоснованности выведенных из множества циклов средних показателей, которые должны выделить типичное циклическое поведение любого статистического ряда в течение многих циклов. Ограничение данных жесткими рамками девяти стадий каждого цикла и последующее усреднение чисел, относящихся к нескольким циклам, которые в реальности могут существенно отличаться, создают искусственную картину различных движений экономической деятельности.

Вывод. Изучение явлений опережения и отставания имеет большое значение для открытия индикаторов поворотных точек циклического движения, используя которые, можно определять периоды сжатия и экспансии.

Циклическое движение дохода характеризуется, главным образом, колебанием уровня реальных инвестиций. Колебания дохода, продукции и занятости включают в себя не только колебание размера реальных инвестиций, поскольку потребление также растет и сокращается в ходе цикла, но по сравнению с ростом и падением реальных инвестиций, степень изменения потребления демонстрирует менее резкое выражение соответствия размаха инфляции. Более того, потребление в своей значительной части растет и уменьшается под прямым влиянием колебаний размера реальных инвестиций, хотя в определенной степени (это особенно относится к потребительским товарам длительного пользования) движение потребления носит более или менее независимый или автономный характер [4, с. 14].

Стоит отметить, что одним из факторов, который способствует расширенному воспроизводству, выступает совершенствование техники. А. Богданов отмечает «... силы, которые нарушают равновесие капиталистической системы, становятся более значимыми в случае технических усовершенствований, которыми неизбежно сопровождается развитие капитализма». Таким образом, за техническим прогрессом всегда идет расширение производства [5, с.213].

Учитывая это, понятие кризиса можно лишь при всестороннем изучении процесса воспроизводства и исследовании фактического состояния вещей в экономике [6, с.42].

Суммируя представленные подходы, можно говорить о том, что процессы воспроизводства должны быть ориентированы на технические циклы, что позволит решить проблему оптимизации сроков эксплуатации оборудования, выбрать оптимальную амортизационную политику, определить наиболее экономически целесообразные темпы производственных процессов и масштабы воспроизведения.

Библиография:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития [Пер. В. С. Автономова] / Й. Шумпетер [Текст] М.: Прогресс. – 1982. – 205 с.;
2. Шараев Ю.В. Теория экономического роста [Текст] : учеб. пособие для вузов / Ю.В. Шараев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.;
3. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Кондратьев.– М.: Экономика, 2002. / [Электронный ресурс] http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/kond/index.php;
4. Харрод Р., Хансен Э. Т. 1. Том 2. Экономические циклы и национальный доход Э. Хансен <http://www.economizdat.ru/cgi-bin/maina>;
5. Богданов А. Краткий курс экономической науки. / А. Богданов [Перераб. и доп. Ш. М. Дволайцким при участии автора]. 3-е изд. – Государственное изд-во: Москва-Петроград, 1923. – 264 с.;
6. Хошимура Ш. Теория воспроизводства и накопления капитала / Ш. Хошимура [Пер с англ. Общ. ред. В. С. Дадаева]. – М.: Изд-во «Прогресс», 1978. – 255 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.045

ББК 65.050-2

П 30

Винницкий национальный аграрный университет

Петровская Алиса Викторовна

e-mail: stey@mail.ru

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Работа публикуется при поддержке АНО ВПО НИИ «ИПМИ». В статье проанализированы основные этапы построения клиентоориентированной стратегии предприятия и ее влияние на создание и использование потребительской ценности в производстве новых продуктов и услуг.

Petrovskaya A.V.

e-mail: stey@mail.ru

CUSTOMER RELATIONSHIP STRATEGY OF THE ORGANIZATION

Article is published with support of Autonomous non-profit organization of higher education "Institute of Political and Mediametric Researches" Research institute (IPMI). The main stages of building CRM strategy are analyzed in the article and it influence on the creation and usability of customer value of new products and services.

Ключевые слова: CRM управление отношениями с клиентами, клиентоориентированная стратегия, потребительская ценность, управленческие технологии, бизнес-процессы, стратегические карты

Key words: CRM customer relationship management, customer-oriented strategy, customer value, management technologies, business processes, strategic maps

Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами или CRM все чаще становится приоритетным вопросом для многих предприятий. Разные по масштабам и направлениям деятельности организации рассматривают CRM как часть корпоративной стратегии по двум важным причинам. Во-первых, с помощью новых технологий компании могут более точно адресовать свои предложения для выбранных сегментов рынка, для микросегментов или даже отдельных клиентов.

Во-вторых, новые направления в рыночном мышлении доказывают ограниченность использования только традиционного маркетинга по сравнению с потенциалом стратегий, которые ориентированы на клиента и процессы.

Актуальность темы подтверждается целым рядом научных и популярных статей, монографий и учебников по формированию и внедрению концепций управления отношениями с клиентами таких авторов, как Аншина М., Ватхейд М., Вертоградов В., Голденберг Б., Голышева Е., Давенпорт Д., Кадыров М., Коваленко А., Кудинов А., Ли К., Снайдер М., Стегер Д., Стегер М., Сорокин М., Пейн Е., Черкашин П. и другие.

Целью статьи является формирование стратегии активизации клиента и действенного привлечения его к процессам формирования ценности в производстве новых продуктов, а также визуализация ее в виде стратегической карты.

Острая необходимость поиска альтернативных путей для получения конкурентного преимущества вызвана глубокими изменениями в бизнес среде. Это усиление и диверсификация конкуренции, развитие и рост доступности новых технологий, рост ожиданий потребителя и усиление его роли на рынке, возникновение глобального пространства для операций. Эти изменения расширили возможные направления деятельности компаний и ускорили переход к более клиентоориентированным стратегиям. Руководство предприятий стало понимать, что просто предлагать новый вид продукта уже недостаточно. Сегодня главным отличием стала исключительность и качество предоставляемого сервиса. Сервис требует притока и привлечения клиентов, и поэтому он значительно тяжелее, чем продукт принимает изменения, хотя постоянно требует адаптации к новым условиям и требованиям. Поэтому только путем применения знаний об ожиданиях, опыте и поведении клиентов можно достичь конкурентного преимущества. А для этого

необходимо вести непрерывный диалог с клиентами, использовать информацию и идеи, которые могут быть получены в каждой точке контакта с потребителями.

Сегодня компании могут совершенствовать свою работу с клиентами, используя целый ряд технологий по управлению базами данных, а также большое число приложений для CRM-систем. Это гарантирует эффективную обратную связь с клиентами и позволяет анализировать, интерпретировать и конструктивно использовать полученные данные. Кроме того, наряду с ростом преимуществ, предоставляемых все более и более мощным компьютерным оборудованием, программами и электронными сервисами, стоимость их обслуживания снижается. Этот избыток доступных инструментов для CRM позволяет компаниям гораздо эффективнее нацеливаться на инновационные направления [1].

Система CRM имеет две главные IT-составляющие. Это репозиторий данных, который позволяет компании собрать сведения о клиентах (используется вместе с различным аналитическим инструментарием для понимания их поведения в прошлом и будущем). Вторая IT-составляющая – это набор приложений, благодаря которым осуществляются операции с клиентами, которые приносят добавленную стоимость. Технологические инновации (например, экранные подсказки, сообщающие сотруднику, обслуживающему клиента, данные об этом клиенте и соответствующую тактику call-центра) могут использоваться для проведения дополнительных продаж при условии, что персонал имеет надлежащую подготовку, оборудование и мотивацию. Использование IT для общения с клиентами и сбора сведений о них позволяет компаниям захватить большую долю на рынке. Но это возможно только при условии тщательного моделирования и оптимизации информационных потоков CRM [2].

Система CRM находит компромисс между созданием и использованием потребительской ценности. Общий процесс создания ценности может быть разложен на три ключевых компонента:

- определение того, какую ценность компания может предоставлять своим клиентам, ценность, которую получает клиент;
- определение того, какую ценность компания может извлечь из своих клиентов – ценность, которую получает организация;
- максимизация общей прибыли от целевых клиентов и клиентских сегментов с помощью процесса управления этим обменом ценностями.

Взаимоотношения между клиентом и предприятием строятся на создании и предоставлении наиболее выгодной потребительской ценности на длительной и непрерывной основе. Вот почему так важно найти, что именно составляет потребительскую ценность на отдельных рынках и в их сегментах.

Таким образом, компании необходимо найти баланс между ценностью, предоставленной клиентам, и ценностью, полученной в ответ, а также понимание, каким образом следует регулировать этот баланс в работе с различными клиентскими сегментами, – это и есть самый важный элемент CRM. Такая синергетика должна быть исследована и определена как со стороны клиента, так и производителя продуктов и услуг [2].

Клиентоориентированная стратегия развития организации имеет следующие преимущества [3]:

1. низкие общие издержки;
2. лидерство продукта;
3. полное решение для клиента;
4. система замкнутости.

Каждое предложение потребительской ценности четко определяет те обязательные условия, которые должны быть выполнены, если ставить своей целью удовлетворение запросов клиентов [4].

Управление отношениями с потребителями состоит из четырех процессов [5]:

1. Выбор клиентов: определить группы людей, наиболее прибыльные для предприятия, разработать предложение потребительской ценности для этих групп и создать имидж бренда продуктов и услуг предприятия, который будет привлекать новых и удерживать старых клиентов.
2. Привлечения клиентов: распространить информацию о компании на рынке, разработать рекламные материалы и довести их до покупателей.
3. Сохранение клиентской базы: высокое качество, быстрое разрешение проблемы, превратить покупателей в сторонников и партнеров предприятия и его продуктов.
4. Развитие взаимоотношений с потребителями: знакомиться с клиентами, устанавливать тесные связи с ними, увеличивать долю предприятия в общем объеме.

Стратегии по управлению взаимоотношениями с потребителями предполагают обязательное выполнение каждого из перечисленных процессов. Большинство организаций, не имеющих ясной стратегии, плохо работают с первым и третьим процессами (выбор клиентов и сохранение клиентской базы). Многие организации аналогично не уделяют должного внимания сохранению клиентской базы. Они рассматривают продажи как некое соглашение, не поддерживают контактов с клиентом после их завершения и не ведут историю клиента [6].

Процесс выбора клиентов начинается с сегментации рынка, т. е. выделения ниш с определенными характеристиками и преимуществами. Команда руководителей определяет целевые

сегменты потребительского рынка, для которых предприятие может создать уникальное предложение ценности. Потребители отличаются друг от друга не только по уровню прибыли, временем общения и проведения сделок, но и особенностями по выбору товаров и услуг, условий оплаты, выполнения своих обязательств и т. п. Сегментация потребительского рынка в идеальном случае осуществляется на основе предложения ценности, то есть результатов, которые клиент желает получить от продуктов и услуг. Клиентов можно классифицировать по тем преимуществам и характеристикам, которые они имеют по отношению к предприятию:

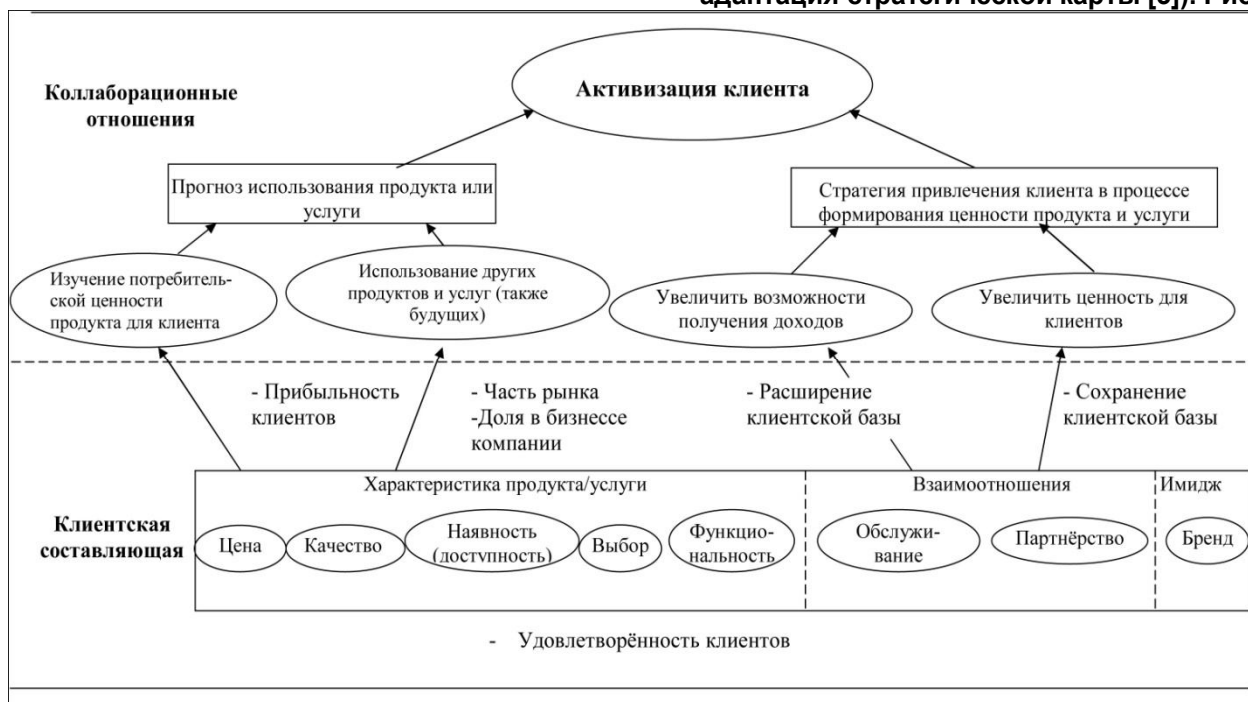
- интенсивности использования: сильная, слабая, нулевая;
- выгодам: цене, обслуживанию, выполнению, взаимоотношениям, узнаваемости бренда;
- лояльности: отсутствует, средняя мера, сильная, преданность;
- отношению: неудовлетворительное, удовлетворительное, отличное.

По сути, все компании стремятся улучшить эти общие клиентские показатели, однако стремление просто выполнить запросы покупателей и удержать их не является полноценной стратегией. Стратегия должна указать специфические сегменты потребительского рынка, которые предприятие намерено расширить и сделать более прибыльными. Это может быть снижение цены на массовом рынке или в определенный сезон, или наоборот, введение высоких цен на уникальные продукты и услуги. Следует оценивать удовлетворенность, сохранение клиентской базы и долю целевого потребительского рынка.

Поэтому для построения клиентоориентированной стратегии предприятию необходимо иметь обобщенную картину по всем сегментам своих клиентов. Сформировать и представить такую картину клиентов можно посредством создания стратегической карты клиентской составляющей предприятия.

Стратегическая карта клиента включает в себя историю отношений с клиентом и систему разработки индивидуальных решений. На рис. 1. представлена стратегическая карта стратегии активизации клиента и активного привлечения его к процессам формирования ценности в производстве новых продуктов и услуг. Процесс операционного менеджмента поддерживает меры клиентского менеджмента за счет предложения широкого ассортимента продуктов и услуг. Такая стратегия является межотраслевой, поскольку качественные процессы улучшают потребительский опыт в приобретении и использовании продуктов и услуг.

Клиентская составляющая: создание коллаборационного сотрудничества (авторская адаптация стратегической карты [3]). Рис. 1.



Инновационные процессы в этой стратегии направлены на нахождение новых путей создания ценности для клиентов. Исследования должны быть сфокусированы больше на выявление будущих потребностей и предпочтений покупателей, чем на фундаментальные разработки новых продуктов. Они могут быть ориентированы на поиск новых способов использования продуктов и услуг для клиентов предприятия. Сочетание CRM и расчета затрат по видам деятельности дает возможность предприятию точно оценить доходность каждого клиента за счет получения ценной информации, с помощью которой можно трансформировать неприбыльные отношения в прибыльные. Поиск таких данных, обработка их и формирование базы знаний обеспечивает формирование уникальных идей по

созданию целевых сегментов потребительского рынка, по потребностям клиента и его поведению в процессе покупки. Системы управления знаниями могут быть направлены на распространение данных, полученных от самых продвинутых потребителей, в службы развития новых продуктов и услуг, а также в отдел управления клиентами.

Таким образом, на предприятии нужно формировать соответствующую корпоративную культуру, в которой укреплен атмосфера понимания, что ориентиром предприятия является клиент. Работники должны осознавать приоритетность интересов потребителя, развивая и поддерживая долгосрочные отношения с которыми, предприятие получает прибыль и достигает определенных целей. Сформированная стратегическая карта может быть представлена в двух вариантах – для сотрудников с дальнейшей детализацией для профилей работы, и для клиента с четким позиционированием его участия и значимости.

Информационная экономика предусматривает внедрение стратегии замкнутости, которая предусматривает активное удержание клиента и развитие отношений с ним как с партнером. В таком случае конечная цель клиентской составляющей состоит из трех направлений:

- Завоевание новых потребителей;
- Сохранение клиентской базы;
- Углубление взаимоотношений.

Быстрое приобретение новых клиентов создает и сохраняет преимущества замкнутости. Организация может оценить число потребителей, использующих ее собственный продукт или стандарт, и установить, насколько оно возросло. Приобретение новых потребителей стоит недешево, и предприятие, реализующее прибыльную стратегию замкнутости, должно стремиться к тому, чтобы затраты на это были ниже прибыли, которую оно планирует получить от каждого клиента за весь период их сотрудничества. Вторая цель клиентской составляющей, связанная с укреплением замкнутости, предполагает сохранение и расширение сотрудничества предприятия с уже имеющимися покупателями. Компания может увеличить свою долю в бизнесе клиента, внедрив программу лояльности. Показатели лояльности – объемы продаж, число элитных клиентов. Другие показатели – это среднее количество продуктов и прибыли в расчете на одного покупателя от продаж вторичных продуктов и услуг компании.

Таким образом, база знаний клиента является основой успешной реализации клиентоориентированной стратегии. Представленная стратегическая карта является концептуальной основой построения ментальных карт, системы сбалансированных показателей эффективности взаимоотношений с клиентами и моделей информационных потоков CRM-систем.

Библиография:

1. Пейн Э. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Р. Пейн. – Минск : Гривцов Паблшер. – 2008. – 312 с;
2. Петровська А. В. Принципи формування логістики – основа моделювання управління з клієнтами / А. В. Петровська // Формування ринкової економіки в Україні: науковий збірник Львівського національного;
3. Нортон Д. Как управлять клиентами [Электронный ресурс] / Д. Нортон, Р. Каплан. - Режим доступа : <http://www.intalev.ru/?id=4358> . - Загл. с экрана;
4. Нестерова М. Клиент - ориентированная компания: проблемы на пути от желаемого к действительному / М. Нестерова // Менеджмент и менеджер. – 2005. – № 12. – С. 52-55.
5. Карпенко Е. Как подружиться с клиентом / Е. Карпенко // Секретарь-референт. – 2008. – № 3. – С. 4-8;
6. Картышов С. МИС vs. CRM / С. Картышов, И. Кульчицкая, Н. Поташников // Отдел маркетинга. – 2006. – № 11. – С. 56-59.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 330.014.045

ББК 65.290-2

Ш 68

Тернопольский национальный экономический университет

Шлапак Оксана Анатольевна

e-mail: OksanaShlapak@mail.ru

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ КОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящей статье дан анализ возможных методов оптимизации коммуникационной среды предприятия на основе определенных критериев и концепций менеджмента для предприятий.

Shlapak O.A.

e-mail: OksanaShlapak@mail.ru

METHODS FOR OPTIMIZING COMMUNICATIONS ENVIRONMENT OF ENTERPRISE

This paper analyzes the possible methods to optimize enterprise communications environment based on specific criteria and concepts for the management of enterprises.

Ключевые слова: коммуникационная среда, информация, концепции менеджмента, эффективности коммуникации

Key words: communication media, information, concepts, management, communication efficiency

Оптимизация коммуникационной среды – актуальная задача для современных предприятий, которая может осуществляться на основе определенных критериев, характеризующихся выбранными параметрами эффективности.

Несмотря на большой перечень научных трудов на тему эффективности коммуникаций, проблема формирования адаптивного подхода оптимальности коммуникационной среды предприятия на основе современных методов менеджмента остается актуальной. Известные концепции менеджмента качества, знаний, маркетинга часто представляются разрозненно и не интегрируются в одну комплексную систему.

Цель статьи – выполнить анализ современных методов управления для возможности их использования в процессе оптимизации коммуникационной среды предприятия.

Семантические трудности оценки эффективности коммуникаций могут возникать из-за разного толкования широко используемых слов, таких, например, как «оптимальность», «эффективность». Для формирования оптимальной коммуникационной среды целесообразно уточнить основные дефиниции оптимизации и методы ее осуществления. Экономическая энциклопедия так трактует основные понятия оптимальности [1]:

оптимальный – лучший из возможных вариантов чего-то, наиболее соответствующий данному заданию, условиям. Оптимум (англ. optimum) – совокупность благоприятных условий для чего-либо, наилучший вариант решения задачи или путь достижения цели при данных условиях и ресурсах.

Оптимум экономический, в широком смысле – наиболее эффективное функционирование производства, в узком смысле – наилучшее использование материальных ресурсов, при котором достигается максимальный эффект производства или возможный минимум затрат.

Оптимизация – процесс предоставления каких-либо выгодных характеристик, соотношений (например, оптимизация производственных процессов и производства). Задача оптимизации сформулирована в том случае, если заданы: критерий оптимальности; варьируемые параметры, изменение которых позволяет влиять на эффективность процесса; математическая модель процесса; ограничения, связанные с экономическими и конструктивными условиями, возможностями аппаратного и технологического обеспечения и др.

Критерий оптимальности (англ. optimum criterion) – основной показатель качества работы системы. Критерий оптимальности – фундаментальное понятие системы оптимального функционирования объектов.

В экономике, например, критерий оптимальности может иметь максимум прибыли, минимум трудовых затрат, минимальное время достижения цели и т. д.

Под оптимальной структурой коммуникаций понимают специально разработанный комплекс интегрированных коммуникаций для определенного предприятия [3]. Такое определение необходимо дополнить пониманием, по каким критериям будет разработан комплекс коммуникаций. Среди методологических подходов формирования коммуникационной (информационной) среды можно выделить функциональный (организационный), системный и ситуационный [4, 35]. Оценка коммуникаций по этим подходам осуществляется следующим образом:

Системный – оценивается система взаимодействий субъектов на основе функциональной связи и осуществляемых бизнес-процессов.

Ситуационный (адаптивный) – оценивается скорость и результативность изменений в контенте коммуникационных сообщений, инструментов и форм осуществления коммуникаций в зависимости от конкретных ситуаций.

Организационно-адаптивный (авторское видение) – оценка коммуникаций должна осуществляться на основе критериев распределения и эффективности информационных потоков внутри организационной структуры, которая при необходимости должна адаптироваться к изменениям внутренней и внешней среды. Последний подход предполагает использование методов оптимизации организационной структуры предприятия, его технологических и бизнес-процессов, а также методологии построения ИТ-инфраструктуры предприятия.

Следует отметить, что формирование коммуникационной среды происходит под влиянием многих факторов, основными из которых являются:

- новые информационные потребности людей и предприятий в коммуникациях;
- научно-технический прогресс и изменение составляющих коммуникационной среды;
- новые знания и навыки человека в коммуникационной среде;
- влияние развития коммуникационной среды на стратегию и тактику деятельности предприятия в целом и конкретного сотрудника в частности.

Одним из методов оптимизации коммуникационной среды является сценарный подход, который предусматривает построение вариативных моделей коммуникационной среды по определенным сценариям, а именно: «как нужно», «как есть» и «как быть» (с вариативными условиями). По этим моделям могут быть построены сценарии коммуникационной среды: оптимистичный – как нужно, пессимистический – как есть и как может быть в кризисных ситуациях, адаптивный – как возможно, исходя из конкретной ситуации и ресурсного обеспечения [5, 172].

Процесс оптимизации заключается в формировании адаптивного сценария на основе определенных критериев. Коммуникационная среда формируется на основе существующей организационной структуры и системы управления предприятием. Современный менеджмент использует различные концепции, которые могут служить основой для формирования концепции коммуникационной среды и ее оптимизации. Анализ современных концепций менеджмента позволил выделить следующие: концепция менеджмента знаний, маркетинг-менеджмент, система сбалансированных показателей, теория тотального управления качеством, менеджмент проектов. Оценка коммуникаций по определенным критериям позволит сравнить вариативные модели среды, выбрать или адаптировать их для конкретного предприятия.

Следует также отметить, что оценку коммуникаций необходимо осуществлять, учитывая новейшие методы теорий коммуникаций, такие как теория массовой коммуникации [6] (для оценки коммуникации предприятие-потребители), теория социальных коммуникаций [7, 28] (коммуникации целевых групп; маркетинговые коммуникации), теория документологии (использование шаблонов документов, групповая работа над документами); паблик-релейшинз, имиджология (внешние коммуникации для создания положительного имиджа в глазах потребителей) [8].

Указанные теории не противоречат, а дополняют определенные концепции менеджмента. Так, оценка коммуникаций «предприятие-потребители» включает оценку качества продукции. Управление знаниями предусматривает формирование базы знаний, содержащей развитую систему документации. Маркетинг базируется на активном использовании социальных коммуникаций и паблик-релейшинз и т. д.

С точки зрения системного подхода, оценка коммуникаций может быть осуществлена как соответствие совокупности элементов коммуникационной среды своему назначению; оценки внутренних связей, факторов, влияющих на развитие и функционирование коммуникационной среды, ее мобильность и управляемость.

Важно отметить, что для оптимизации коммуникационной среды предприятий необходимо учитывать следующие свойства информации, которые будут критериями оптимальности оценки информации, используемой в коммуникационных процессах [9,33]:

- возможность многократного использования информации;
- быстрое обновление информации;
- целевая адресность и ограничения информации по уровням коммуникаций.

В условиях становления современной информационной экономики менеджмент знаний становится ключевым элементом стратегии, который обеспечит повышение эффективности функционирования каждого хозяйствующего субъекта путем привлечения и использования наиболее

ценного ресурса – сотрудников. Процесс обмена знаниями, как коммуникация в организации в рамках отдельного отдела, службы, подразделения, всегда существовал и на сегодня продолжает существовать. Он происходит между сотрудниками в ходе решения ими определенных задач конкретного бизнес-процесса. Однако эти процессы не являются контролируемыми, поскольку возникают хаотично, спонтанно, в силу определенных обстоятельств, и соответственно, являются малопрогнозируемыми. Поэтому и об эффективности управления таким обменом знаниями речь не идет.

Исходя из этого, первоочередной задачей процесса управления знаниями, по нашему мнению, является своевременное выявление знаний каждого сотрудника, их аккумулирование и надлежащая систематизация. Однако одной из главных проблем в заданном направлении является создание базы знаний, доступ к которой будет иметь каждый работник (но на своем уровне). Следует также обратить внимание на то, что создание баз данных может происходить только при условии использования современных информационных технологий. Однако ошибочным является утверждение многих исследователей, которые предоставляют доминирующую роль в управлении знаниями ИТ-решениям. Обычно они значительно ускоряют данный процесс, но все же основой успеха в данной сфере является формирование культуры совместной работы. Оценка коммуникаций должна быть осуществлена на основе измерения времени и результативности работы с базами данных и знаний. Результативность может быть оценена экспертными методами в соответствии с нахождением информации для выполнения управленческих и бизнес-процессов.

Возвращаясь к самому процессу управления знаниями, определим, что важным является не столько количественное наполнение баз данных и знаний, сколько разветвленность самой сети и доступ работников к собранным данным и генерированию знаний. Именно в этом и заключается основное отличие управления знаниями от управления информационными потоками. Управление знаниями акцентирует внимание на обеспечение людей информацией путем ценности цепи специальных процедур, создающих цепь знаний [10]. Одновременно это упрощает и процесс генерации знаний, т. е. процесс создания нового знания путем переработки имеющейся информации. Хотя возможным это становится только при условии творческого подхода в переработке аккумулированных знаний.

В настоящее время практическое воплощение исследуемой нами концепции находит свое выражение в трех основных формах: организация, которая учится, библиотека знаний и стратегическая осведомленность. Коммуникационная среда может быть оценена по показателям оценки библиотеки знаний, уровнем внедрения инновационных изменений на предприятии и стратегической информированности сотрудников.

Концепция системы тотального управления качеством предприятия базируется на таких основных процедурах, как определение ответственности и роли каждого, регламентация и упорядочение деятельности организации, генерирование, накопление и обработка информации, координация, регулирование, аналитическая выработка решений по вопросам качества, управление процессами, контроль продукции и ресурсов, постоянное повышение квалификации персонала. Все это легко интегрируется с концепцией управления знаниями, так как динамическая система качества сконцентрирована на конкретных технологических и бизнес-процессах системы знаний, которая формируется на основе показателей и критериев качества производства продукции, оказания услуг и выполнения управленческих задач.

Концепция системы тотального управления качеством легко интегрируется с маркетинговым менеджментом по следующим принципам:

- ориентированность на заказчика;
- лидерство;
- вовлечение работников.

Маркетинговый менеджмент, в первую очередь, предполагает рыночную ориентацию деятельности предприятия, создание конкурентных преимуществ, зависит от качества продукции и системы управления на предприятии.

Концепция Системы сбалансированных показателей (англ. Balanced Scorecard (BSC)) разработана в начале 1990-х годов Р. Капланом и Д. Нортеном. Ее назначение состоит в обеспечении четкого формулирования стратегических планов и их реализации. Сбалансированная система показателей – источник информации как по внутренним процессам в учреждении, так и по их внешним последствиям [11, 74].

Система Р. Нортена и Д. Каплана позволяет менеджерам представить бизнес в четырех проекциях, то есть предполагает ответы на четыре вопроса:

1. Как фирму оценивают клиенты (аспект клиента)?
2. Какие процессы могут обеспечить фирме исключительные конкурентные преимущества (внутренний хозяйственный аспект; показатели качества продукции и услуг)?
3. Каким образом можно достичь дальнейшего улучшения состояния фирмы (аспект инноваций и обучения)?
4. Как оценивают предприятие акционеры (финансовый аспект)?

Для предприятий целесообразно выбрать такие проекции: клиенты, бизнес-процессы, качество продукции; финансы; персонал. По данной системе определяют цели, показатели, задачи, мероприятия. Коммуникационная среда, в свою очередь, также должна соответствовать определенным проекциям. Можно согласиться с авторами [11], что система сбалансированных показателей эффективно управляет такими ключевыми процессами, как:

1. перевод видения в стратегии;
2. коммуникация и связь;
3. бизнес-планирование;
4. обратная связь и укрепление знаний в области стратегического управления.

Кроме того, управленцы получают ответы на основные вопросы: за счет чего компания создает свою стоимость? Какие процессы являются ключевыми в ее деятельности? Какой уровень квалификации персонала и применяемых технологий? Каково их соответствие выбранной стратегии? Какие инвестиции нужно осуществить в развитие компании с целью достижения долгосрочных целей организации? В результате использования системы сбалансированных показателей, деятельность компании становится прозрачной и управляемой, а коммуникационная среда формируется по определенным проекциям; поддерживает четкие технологии планирования и контроля деятельности предприятия в соответствии с определенными сбалансированными показателями. Такой подход может быть использован для оптимизации инфраструктуры коммуникационной среды, контроля ее эффективности, как за проекциями самой коммуникационной среды, так и по определенным стратегическим проекциям развития предприятия.

Исследование и оптимизация коммуникационной среды тесно связаны с теорией рынков с асимметричной информацией В.-С. Викри, Дж. Ейкерлофа, Р. Коуза, М. Спенса и Дж.-Ю. Стиглица. Предприятие, реализующее продукцию или услуги, всегда обладает более достоверной информацией о своем товаре, чем целевой сегмент, особенно это касается технологических процессов изготовления продукции. Развитие информационного общества способствует уменьшению информационной асимметрии и развитию коммуникаций, что позволит увеличить доступ потребителя к достоверной информации и визуализации технологического процесса изготовления продукции.

Таким образом, современные коммуникации, за счет которых будут реализованы мероприятия информированности потребителя, способствуют сокращению информационных асимметрий между фирмой и потребителем относительно качественных и экономических параметров продукции, что будет важным фактором для формирования высоких конкурентных позиций на рынке товаров и услуг.

Система оптимизации коммуникационной среды предприятия может быть построена на основе системы сбалансированных показателей, каждая из проекций которой позволяет оптимизировать коммуникации, используя известные методики и инструменты менеджмента знаний, качества, маркетинга и информационных технологий.

Библиография:

1. Фалмер Р. Энциклопедия современного управления: в 5-и т./ Р. Фалмер. - Т. 5. - Специальные вопросы теории управления. – М.: Знание, 1992. - 120с.;
2. Подиновский В.В. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач / В. В. Подиновский, В. Д. Ногин. - 2-е изд., испр. и доп. – М. : Физматлит, 2007. - 256 с.;
3. Кот Е. Маркетинговые коммуникации: дис. на соискание уч. степени канд. эконом. наук спец. 08.00.04. «экономика и управление предприятиями по видам эконом. деятельности» / Е. Кот. – Харьков, 2008. – 318 с.;
4. Цаленчук И. Коммуникация - далекая и близкая / И. Цаленчук // Отдел маркетинга. - 2004. - №9. - С. 30-37.;
5. Белоус Т. Информационное обеспечение принятия управленческих решений в системе кадрового менеджмента / Т. Белоус // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – № 4. – С. 170-175.;
6. Почепцов Г. Г. Коммуникативные технологии двадцатого века / Г. Г. Почепцов. - М. : Реал-бук; К. : Ваклер, 2000. - 352 с.;
7. Бебик В. К проблеме: коммуникация и ее функции в обществе / В. Бебик // Персонал. - 2004. - № 3. - С. 28-33;
8. Котлер Ф. Менеджмент-маркетинг / Ф. Котлер ; пер с англ.; 2-е европ. изд. - М. ; СПб. ; К.: Издательский дом Вильямс, 2000. - 944 с.;
9. Луценко И. Концептуальный подход к формированию информационной логистической системы / И. Луценко // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2006. - № 6. - С. 32-37.
10. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Р. Букович, Р. Уильямс ; пер. с англ.. – М. : ИНФРА – М., 2005. – 483 с.;
11. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard - Measures then drive Performance / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Boston : Harvard Business School Press, 1992. - Vol.70. - № 1. - P. 71 - 79.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 368.914

ББК 65.26

Г 11

Киевский национальный торгово-экономический университет

Гарбар Жанна Владимировна

e-mail: Garbar_Janna@ukr.net

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В УКРАИНЕ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В статье рассматриваются особенности функционирования негосударственных пенсионных фондов, обоснована их роль в развитии финансового рынка Украины. Выявлены проблемы, которые замедляют развитие НПФ, и определены пути их решения.

Garbar J.V.

e-mail: Garbar_Janna@ukr.net

EATURES OF THE PRIVATE PENSION FUNDS IN UKRAINE AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKET

The article deals with the peculiarities of state pension funds, to justify their role in the development of the financial market of Ukraine. The problems that hamper the development of private pension funds, and the ways to solve them.

Ключевые слова: финансовый рынок, негосударственные пенсионные фонды, пенсионные активы, пенсионные взносы, пенсионные выплаты

Key words: financial market, private pension funds, pension assets, pension contributions, pension payments

Постановка проблемы. В современных условиях развитие финансового рынка выступает катализатором роста национальной экономики, ведь деятельность финансовых институтов обуславливает перераспределение финансовых ресурсов и создает условия для стимулирования инвестиций. Финансирование экономики за счет инвестиций небанковских финансовых институтов является общепринятой мировой практикой. В Украине рынки услуг небанковских финансовых институтов, в частности негосударственных пенсионных фондов (далее НПФ), фактически только зарождаются. Незрелость НПФ как финансового института не позволяет в полной мере мобилизовать и аккумулировать сбережения субъектов хозяйствования и домохозяйств, которые являются внутренним источником долгосрочного инвестиционного капитала, и привлечь их к инвестиционному процессу. Это приводит к ограничению возможностей инновационной деятельности предприятий реального сектора экономики и сдерживает долгосрочное экономическое развитие страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию научных и практических аспектов развития НПФ посвящены работы таких отечественных ученых, как А. Кузнецова, Д. Леонов, С. Науменкова, Г. Партин, Г. Терещенко, Л. Ткаченко. Данная проблематика также освещена в трудах зарубежных ученых: Д. Виттаса, Е. Девиса, Р. Левайна и др. В то же время, несмотря на весомые научные наработки зарубежных и отечественных ученых, остается много нерешенных проблем, которые сдерживают развитие рынка НПФ в Украине, что свидетельствует об актуальности дальнейших исследований по этому вопросу.

Постановка задачи. Целью статьи является обоснование роли и значения НПФ для развития отечественного финансового рынка, выяснение особенностей их функционирования, выявления проблем, которые замедляют развитие НПФ, и определение путей их решения.

Изложение основного материала исследования. Согласно Закону Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» негосударственный пенсионный фонд – это юридическое лицо, которое имеет статус неприбыльной организации, функционирует и осуществляет деятельность исключительно с целью накопления пенсионных взносов в пользу участников

пенсионного фонда с последующим управлением пенсионными активами, а также осуществляет пенсионные выплаты участникам указанного фонда [1].

Закон Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» предусматривает создание НПФ трех видов: открытых пенсионных фондов, корпоративных пенсионных фондов и профессиональных пенсионных фондов [1].

Открытые – негосударственные пенсионные фонды, учредителями которых могут быть одно или несколько юридических лиц (кроме учреждений, финансируемых из государственного бюджета), а участниками – любые физические лица, независимо от места и характера их работы.

Корпоративные – негосударственные пенсионные фонды, учредителями которых могут быть юридические лица-работодатели и к которым могут присоединяться работодатели-плательщики. Участниками таких фондов могут быть исключительно физические лица, которые находятся в трудовых отношениях с работодателями-учредителями и работодателями-плательщиками этого фонда.

Профессиональные – негосударственные пенсионные фонды, учредителями которых могут быть объединения юридических лиц-работодателей, объединения физических лиц, включая профессиональные союзы (объединения профессиональных союзов), или физические лица, связанные по роду их профессиональной деятельности. Участниками такого фонда могут быть исключительно физические лица, связанные по роду их профессиональной деятельности, которая определена в уставе фонда.

Основной целью функционирования НПФ является обеспечение участников фонда дополнительным доходом после выхода на пенсию, что приобретает особое значение при недостаточном уровне государственного пенсионного обеспечения.

Согласно Закону Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» [1], функции администрирования НПФ, управления активами и их хранения разграничены, причем функция хранения отделена от первых двух функций, которые могут выполняться той же компанией.

Совет НПФ, который избирается в количестве не менее 5 человек сроком на три года, согласно законодательству, выполняет функции заключения договоров с администратором, компаний по управлению активами, хранителем и аудитором, заслушивает отчеты о деятельности этих компаний, утверждает информацию о финансовом состоянии фонда, осуществляет контроль за целевым использованием пенсионных активов, использует рычаги влияния на указанные финансовые компании.

Администратор НПФ выполняет функции привлечения вкладчиков, заключения пенсионных контрактов, ведения персонализированных пенсионных счетов, учета пенсионных взносов, осуществления выплат, предоставления рекламных услуг, составления отчетности. Размер тарифов на оплату услуг по администрированию пенсионного фонда определяется договором об администрировании пенсионного фонда. Предельные тарифы на оплату услуг по администрированию пенсионного фонда устанавливает Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг.

Компания по управлению активами выполняет функции анализа рынка финансовых инструментов, размещения пенсионных активов согласно инвестиционной декларации НПФ, обеспечения прибыльности вложений пенсионных активов.

Банк-хранитель выполняет функции зачисления пенсионных взносов, выполнения распоряжений компании-администратора и КУА, ведения учета ценных бумаг, осуществления контроля за деятельностью указанных компаний.

Независимый администратор согласно законодательству должен осуществлять аудиторскую проверку деятельности пенсионного фонда, администратора, КУА, банка-хранителя не реже одного раза в год за счет средств компании, которая проверяется.

На форму уплаты взносов не наложено каких-либо регуляторных ограничений, однако в Законе Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» детально выписаны положения об отдельных пенсионных выплатах [1]:

- осуществление единовременных пенсионных выплат разрешается при особых обстоятельствах, таких как серьезное ухудшение здоровья или смерть участника фонда (такие положения являются стандартными для подобных законов в международной практике);

- пенсионные выплаты на определенный срок должны выплачиваться в течение не менее десяти лет;

- аннуитеты могут выплачиваться только после заключения договоров и перерасчета пенсионных активов страховой организации, то есть пожизненные пенсии могут выплачивать только страховые компании.

Закон Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» содержит также ряд дополнительных положений, учитывающих международные стандарты [1] (например, относительно ограничений на использование пенсионных активов в качестве залога, наследования пенсионных активов и т. п.).

Таким образом, особенностями функционирования НПФ как финансовых посредников являются:

- разграничение функций администрирования, управления активами, хранения активов и выплаты пожизненных пенсий через обязательное сотрудничество НПФ с администратором, компанией по управлению активами, банком-хранителем и страховой компанией;
- отделение активов участников НПФ (физических лиц) от активов его учредителей и работодателей – вкладчиков НПФ;
- определение направлений диверсификации пенсионных активов и установление количественных ограничений инвестирования пенсионных активов по этим направлениям;
- невозможность провозглашения НПФ банкротом и т. п. (в случае ликвидации НПФ все пенсионные сбережения его участников переводятся в другие НПФ, страховую организацию или коммерческий банк).

Учитывая указанные особенности, можно утверждать, что уровень финансовой безопасности НПФ по выполнению обязательств перед участниками фонда выше, чем у других финансовых институтов.

НПФ функционируют в Украине, начиная с 1992 года, однако их деятельность не только не была законодательно урегулирована, но и не существовало статистической базы для их деятельности. До создания Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг эти финансовые посредники практически не контролировались ни одним государственным органом.

По результатам обобщения и систематизации особенностей деятельности НПФ выделим основные этапы становления и развития НПФ в Украине.

Первый этап – с 1991 до 1999 года. Указанный этап характеризовался отсутствием специальных законодательных актов, которые бы регулировали деятельность НПФ. Фонды создавались на основе Закона Украины «О хозяйственных обществах» от 19 сентября 1991 года № 1576-ХІІ или Декрета Кабинета Министров Украины «О доверительных обществах» от 17 марта 1993 года № 23-93. Задачи по осуществлению мер развития и регулирования финансового рынка были возложены на Министерство финансов Украины. Вследствие законодательной неурегулированности, а также отсутствия отлаженной системы государственного контроля за деятельностью НПФ средства, которые привлекались от граждан, достаточно часто использовались не по назначению. Негативный опыт участия граждан в доверительных обществах, полученный в течение указанного периода, произвел значительное влияние на снижение доверия к институтам финансового рынка в целом и к НПФ в частности.

На втором этапе – с 2000 до 2008 года – были сформированы институциональные и нормативно-правовые основы регулирования рынка НПФ. Так, в 2001 году Верховный Совет Украины принял Закон Украины «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» от 12 июля 2001 года № 2664-ІІІ, которым были установлены общие правовые основы осуществления функций регулирования и надзора за деятельностью по предоставлению финансовых услуг и т. п. В 2003 году начала свою деятельность Государственная комиссия по регулированию рынков финансовых услуг как центральный орган исполнительной власти со специальным статусом. Данный этап также ознаменовался принятием Закона Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» от 9 июля 2003 года № 1057-ІV, в котором были определены правовые, экономические и организационные основы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине и урегулированы правоотношения, связанные с этим видом деятельности. В частности, было введено распределение задач по обслуживанию деятельности НПФ между администратором, компанией по управлению активами и банком-хранителем. В Законе также были конкретизированы органы государственного надзора и контроля в сфере негосударственного пенсионного обеспечения. Государственный надзор и контроль за деятельностью НПФ и администраторов НПФ были возложены на Государственную комиссию по регулированию рынков финансовых услуг, а за деятельностью лиц, осуществляющих управление активами НПФ, и хранителей – на Государственную комиссию по ценным бумагам и фондовому рынку в пределах полномочий, предусмотренных законодательством. В последующие годы было принято более 100 подзаконных актов, направленных на урегулирование вопросов относительно создания, функционирования и прекращения деятельности НПФ.

Началом третьего этапа следует считать 2009 год, когда началось масштабное развертывание финансово-экономического кризиса. Вследствие возникновения кризисных явлений на финансовом рынке развитие рынка НПФ значительно замедлилось: снизились темпы прироста вкладчиков, участников, сократились поступления пенсионных взносов. Отдельные НПФ получили убытки от инвестирования пенсионных активов.

Начиная с 2010 года, в Украине началась постепенная стабилизация экономической ситуации и восстановление тенденций экономического роста, что положительно повлияло на динамику основных показателей деятельности НПФ и ознаменовало четвертый этап развития.

Значительным событием 2011 года стала ликвидация Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг и Государственной комиссии по ценным бумагам и

фондовому рынку. На их организационной основе были созданы Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг, и Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку. Национальные комиссии получили статус государственных коллегиальных органов, подчиненных Президенту Украины.

Отечественные НПФ динамично развиваются, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 1.

Общий объем активов, сформированных НПФ на 1 января 2012 года, составил лишь 1386,9 млн грн., что равняется 0,11% ВВП [2]. С таким объемом активов пенсионные фонды имеют незначительное влияние на инвестиционные процессы в государстве. Развитие НПФ в Украине обусловлено главным образом развитием корпоративного сегмента рынка, поскольку из 1102,0 млн грн. страховых взносов, уплаченных в НПФ в 2011 году, 1051,2 млн грн., или 95,4%, поступило от юридических лиц. Средства населения привлекаются в НПФ в незначительном количестве.

Динамика основных показателей деятельности негосударственных пенсионных фондов в Украине в 2005-2011 годы. Табл. 1

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество НПФ	54	79	96	109	107	101	96
Количество администраторов НПФ	37	41	50	50	44	43	40
Общее количество заключенных пенсионных контрактов, тыс. шт.	16,3	41,5	55,9	62,3	62,5	69,7	75,0
Количество участников по заключенным пенсионным контрактам. тыс. лиц	88,4	193,3	278,7	482,5	497,1	569,2	594,6
Общие активы НПФ, млн. грн.	46,2	137,4	280,6	612,2	857,9	1144,3	1386,9
Пенсионные взносы, млн. грн., в т.ч.	36,5	119,7	234,4	582,9	754,6	925,4	1102,0
- от физических лиц	2,2	5,3	14	26	31,8	40,7	50,6
- от юридических лиц	34,2	108,2	220,4	556,8	722,7	884,6	1051,2
- от физических лиц-предпринимателей	0,01	0,02	0,04	0,1	0,1	0,2	0,2
Пенсионные выплаты, млн. грн.	1,7	4	9,1	27,3	90,1	158,2	208,9
Количество лиц, что получали/получают пенсионные выплаты, тис. лиц	2,8	3,9	5,5	10,9	28,1	47,8	63,1
Сумма инвестиционного дохода, млн. грн.	9,7	23,4	68,1	86,8	236,7	433,0	559,9
Сума расходов, которые возмещаются за счет пенсионных активов, млн. грн.	1,3	6,1	16,6	31,6	47,1	64,6	86,6

Таким образом, потенциал НПФ по организованному накоплению сбережений домохозяйств практически не используется, о чем свидетельствуют данные о численности участников фондов. В частности, по состоянию на 1 января 2012 года участниками НПФ было 594,6 тыс. человек или 2,9 % численности занятого населения трудоспособного возраста [2].

К причинам, которые предопределяют низкий показатель участия граждан в негосударственных пенсионных фондах, относятся: незнание преимуществ, которые предоставляет гражданину участие в НПФ; низкий уровень доверия населения к деятельности НПФ; недостаточный уровень доходов; переориентация отдельных домохозяйств от сберегательной модели поведения к кредитной и т. п.

Действенным стимулом к участию граждан в НПФ может стать программа государственного софинансирования пенсии. Опыт внедрения такой программы есть в России, где за каждую тысячу рублей, уплаченную гражданином в НПФ, государство в течение 10 лет доплачивает на его персональный пенсионный счет такую же сумму при условии, что на пенсионный счет гражданин за год внес не менее 2 тыс. и не более 12 тыс. руб. [3].

Для решения проблемы усиления доверия населения к НПФ требуется введение системы гарантий осуществления фондами пенсионных выплат, в частности, основания Централизованного страхового резервного фонда, который должен финансироваться из средств, учтенных на накопительных пенсионных счетах застрахованных лиц, и гарантировать пожизненные выплаты пенсий страховыми организациями [4, с. 78].

Достаточно сложной является и проблема полноценного использования инвестиционного потенциала НПФ. Целью инвестирования пенсионных активов является, прежде всего, сохранность пенсионных сбережений граждан. Поэтому стратегия инвестирования негосударственных пенсионных фондов является более консервативной, чем у других финансовых учреждений.

Государственной комиссией по регулированию рынка финансовых услуг Украины было разработано Положение об инвестиционной декларации негосударственного пенсионного фонда [5], которое определяет инвестиционную политику НПФ, отражает основные направления инвестирования пенсионных активов, а также ограничения относительно пенсионных активов, установленных в пределах общих требований и ограничений инвестиционной деятельности, определенных Законом Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении».

Существующие ограничения по объектам инвестирования, в которые могут быть размещены активы НПФ, приведены в табл. 2.

Анализ данных, приведенных на рис. 1, свидетельствует о том, что средства, размещенные на расчетных и депозитных счетах в банках, составляют 32,2% активов НПФ, тогда как акции и облигации украинских эмитентов, которые непосредственно привлекают средства в инвестиционный оборот, – 43,4% активов [2].

Сведения об объектах инвестирования, в которые могут быть размещены активы НПФ. Табл. 2

Вид пенсионного актива	Ограничение инвестирования - не более: (в % к общей стоимости пенсионных активов)
Банковские депозитные счета и сберегательные сертификаты банков	40% (но не более 10% в одном банке)
Ценные бумаги, эмитированные Кабинетом Министров Украины	50%
Ценные бумаги, эмитированные Советом министров Автономной Республики Крым, и облигации местных займов	20 (но не более 5% в ценные бумаги одного эмитента)
Облигации украинских эмитентов	40% (но не более 5% в ценные бумаги одного эмитента)
Акции украинских эмитентов	40% (но не более 5% в ценные бумаги одного эмитента)
Ценные бумаги иностранных эмитентов	20% (но не более 5% в ценные бумаги одного эмитента)
Ипотечные ценные бумаги	40% (но не более 5% в ценные бумаги одного эмитента)
Объекты недвижимости	10%
Банковские металлы	10%
Інші активи, не заборонені законодавством України	5%
Ценные бумаги одного эмитента (кроме ценных бумаг, погашение и получение дохода по которым гарантированы Кабинетом Министров Украины, и в случаях, определенных Законом Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении»)	5%
Ценные бумаги учредителя корпоративного НПФ	10% – в течение первых пяти лет работы, затем – 5%

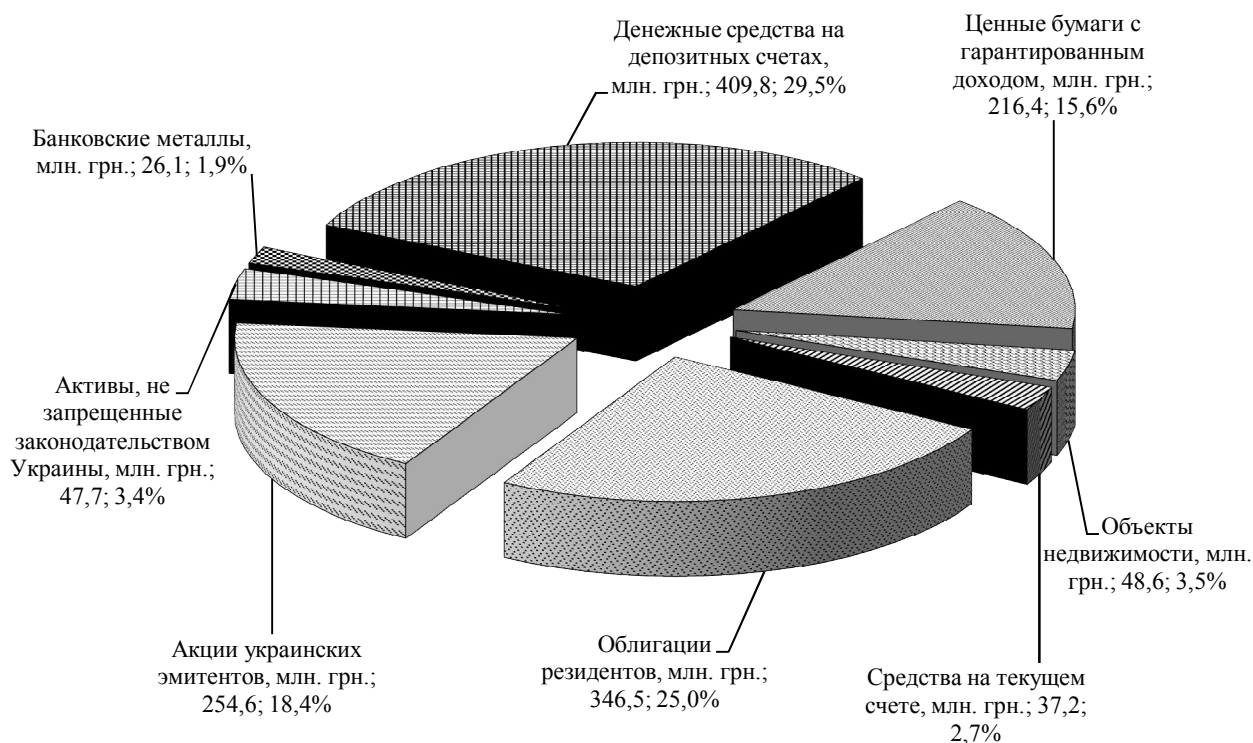
Следовательно, значительная часть активов НПФ, в том числе и тех, которые привлечены коммерческими банками, направлена на финансирование корпоративного сектора экономики. Понятно, что эти средства работают на реализацию частных бизнес-интересов. Одновременно в условиях посткризисного восстановления экономики стратегически правильнее использовать инвестиционный потенциал НПФ для развития приоритетных отраслей экономики. Следовательно, важной задачей является разработка действенных механизмов привлечения средств НПФ к

финансированию национальных проектов и программ, которые бы предлагали приемлемый уровень инвестиционной доходности и государственные гарантии возврата вложенных средств [6, с. 304].

Государственное агентство по инвестициям и управлению национальными проектами Украины уже сформировало базу данных инвестиционных и инновационных проектов, реализация которых требует привлечения долгосрочных инвестиций [7].

Перспективным механизмом реализации национальных проектов является создание государственно-частных партнерств на основе договоров концессии. Для того чтобы привлечь средства НПФ для финансирования определенного проекта, концессионер (частная компания) выпускает долгосрочные целевые облигации, а концедент (государство) предоставляет государственные гарантии сохранности средств, вложенных в такие облигации. Одновременно должны быть разработаны меры по обеспечению надлежащего контроля и установления ответственности за планирование и реализацию инвестиционных проектов, перераспределение рисков от государства к бизнесу, разработка механизмов возмещения возможных убытков НПФ при финансировании таких проектов [6, с. 305].

Структура инвестирования активов НПФ в Украине по состоянию на 1 января 2012 года. Рис. 1



Выводы. Выяснение особенностей функционирования негосударственных пенсионных фондов в отечественных условиях дает основания для более глубокого понимания их роли в развитии финансового рынка. НПФ накапливают пенсионные сбережения субъектов хозяйствования и домохозяйств, осуществляют их трансформацию в инвестиционный капитал, который является источником долгосрочных инвестиций, обеспечивающих повышенный уровень пенсионных выплат после выхода на пенсию и т. д.

Деятельность НПФ положительно влияет на конъюнктуру финансового рынка за счет того, что растет спрос на ценные бумаги, что способствует развитию первичных рынков и росту капитализации фондового рынка; модернизируются корпоративные финансы, в частности, изменяется структура капитала предприятий в направлении увеличения финансирования путем эмиссии корпоративных ценных бумаг; улучшается качество мониторинга деятельности предприятий в случае участия компаний по управлению активами НПФ в корпоративном управлении как миноритарного инвестора; уменьшаются затраты на информацию и транзакционные издержки за счет эффекта масштаба, что влияет на эффективность размещения пенсионных активов; усиливается прозрачность рынка вследствие обнародования информации о результатах деятельности НПФ; активизируется конкуренция на финансовом рынке по привлечению сбережений субъектов хозяйствования и

домохозяйств; совершенствуется техническая инфраструктура финансового рынка; создаются новые финансовые инструменты, стратегии инвестирования и управления рисками.

Деятельность НПФ играет важную роль в сбалансировании спроса и предложения на инвестиционные ресурсы, что в свою очередь обеспечивает долгосрочную стабильность на финансовых рынках. Для обеспечения дальнейшего развития НПФ, создания надлежащих условий, способствующих стабильному функционированию НПФ в современных рыночных условиях, особенно с учетом негативного влияния мирового финансового кризиса, органам управления и контроля в сфере негосударственного пенсионного обеспечения нужно разработать программу мероприятий, которые будут способствовать росту объемов пенсионных активов фондов, стимулировать их инвестиционную деятельность, а также повышать уровень инвестиционных доходов активов НПФ.

Библиографія:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-in/laws/mam.cgi?nreg=1057-15&p=1282933296140494>;
2. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/732>;
3. Програма державного софінансування пенсії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfrf.ru/financed_public_pension;
4. Ткаченко Н. В. Роль недержавних пенсійних фондів у розвитку фінансового ринку України [Текст] / Н. В. Ткаченко, Н. А. Цікановська // Фінанси України. – 2010. - № 12. – С. 69-79;
5. Про затвердження Положення про інвестиційну декларацію недержавного пенсійного фонду : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 16.12.2003 р. № 1165/8486 [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1165-03>;
6. Цікановська Н. А. Формування ринку недержавних пенсійних фондів в Україні [Текст] / Н. А. Цікановська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. - № 2 (14). - С. 302-306;
7. База даних інвестиційних та інноваційних проектів [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.invest.gov.ua>.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 336.14.045

ББК 65.261.3

К 66, Л 886

Винницкий торгово-экономический институт КНТЕУ

Буковинский государственный финансовый университет

Корж Наталия Владимировна, Лысенко Жанна Петровна

e-mail: norischuk@mail.ru

БЮДЖЕТЫ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Рассмотрены вопросы роли бюджетирования в процессе управления предприятиями через возможность реализации управленческих функций: организации, планирования, координирования, мотивации и контроля. Представлены взгляды ученых на бюджеты и бюджетирование.

Korzh N.V., Lisenko G.P.

e-mail: norischuk@mail.ru

BUDGETS AND BUDGETING IN SYSTEM OF CONTROL FUNCTIONS

The questions of the role of budgeting in the management of companies in the feasibility of management functions: organization, planning, coordination, motivation and control. Presents the views of scientists on budgets and budgeting.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, управление, функции управления

Key words: budget, budgeting, management and control functions

Деятельность любого предприятия ориентирована на достижение определенных целей: стратегических, тактических, операционных. Эффективное управление предполагает достижение этих целей в определенные сроки с оптимальными затратами всех видов ресурсов. В составе управленческих инструментов достижения целей одно из ведущих мест занимает бюджетирование. С помощью бюджетов определяется потребность в ресурсах, оптимизируются расходы, происходит балансирование показателей деятельности всех структурных подразделений предприятия, обосновывается возможность развития предприятия в определенных количественных параметрах планов.

Степень разработанности проблемы. Вопросы бюджетирования широко освещаются в публикациях ведущих отечественных и зарубежных авторов: О.В. Кравченко, П. Лебедев и О. Лаврушин, Дж.К. Шим, Б. Дука, М. Назмутдиновой, Ш. Милля, И.Т. Балабановой, И.А. Бланка, Е.В. Быкова, И.М. Волкова, А.М. Карминского и др. На ряду с результатами их исследований внедрение системы бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий сопровождается рядом проблем: отсутствием медичных показателей в методике бюджетирования, наличием специфических особенностей при формировании бюджета в зависимости от масштаба и направления деятельности предприятий.

Изложение основного материала. Большинство авторов отмечают, что бюджетирование выступает инструментом именно операционного планирования [1,2].

Проанализировав теоретические подходы к определению бюджета, можно сделать вывод, что большинство авторов склонны считать бюджет одним из видов плана. Приведем некоторые из определений бюджета. Они различаются между собой степенью детализации плановых показателей, охватываемых бюджетом, и ориентацией на стратегические, тактические или операционные цели.

Бюджет – это документ, который представляет собой детализированный план деятельности организации, направленный на достижение целей организации и содержит плановые показатели [3].

Б. Шевчук определяет бюджет как документ, детализированный план деятельности организации, направленный на достижение целей организации, имеет плановые показатели организации на ближайшую перспективу [2].

Бюджет – это финансовое, количественное выражение маркетинговых и производственных планов, необходимых для достижения определенных целей [4, с.11].

Бюджет – это количественное выражение показателей плана предприятия на определенный период, которые устанавливаются централизованно, по использованию капитальных, товарно-материальных и финансовых ресурсов; по привлечению источников финансирования текущей и инвестиционной деятельности; по доходам и расходам; по движению денежных средств; по инвестициям (капитальным и финансовым вложениям) [5, с.8].

Бюджет – это согласованный и сбалансированный краткосрочный план, объединяющий в себе основную, финансовую и инвестиционную деятельность компании [1].

Бюджет – это финансовый документ установленного формата, по которому происходит планирование и учет результатов хозяйственной деятельности [6].

Чаще всего бюджет рассматривается как документ, который позволяет обобщить плановые показатели и обеспечить достижение планов организации в краткосрочной перспективе.

Бюджет – это план, составленный на следующий период в натуральном и денежном выражении, и определяющий потребность предприятия в ресурсах, необходимых для реализации целей предприятия в соответствующем периоде [7].

Обобщая приведенные точки зрения, бюджет предлагается рассматривать как инструмент согласования сырьевых, материальных, трудовых, инвестиционных и денежных потоков с целью обеспечения достижения определенных стратегических, тактических и оперативных целей предприятия. При этом чем сложнее структура организации, тем более сложным будет разрабатываемый бюджет и количество необходимых для согласования параметров.

Бюджеты формируются, корректируются и выполняются в процессе бюджетирования. При этом разные авторы в понятие бюджетирования также вносят разное видение этого процесса.

Неоднозначное толкование понятия бюджетов приводит к неоднозначному пониманию собственно и понятия бюджетирования. Бюджетирование в современной экономической литературе рассматривается как инструмент планирования, как процесс (бизнес-процесс) и как управленческая технология.

Так, Б. Дука рассматривает бюджетирование как бизнес-процесс или процесс построения и исполнения бюджета компании на основе бюджетов отдельных подразделений. По его мнению, бюджетирование – эффективный инструмент оперативного управления, который позволяет планировать хозяйственную деятельность, направлять работу всех подразделений на достижение экономического результата, оптимизировать финансовые потоки, своевременно выяснять отклонения «план-факт» и вносить коррективы путем принятия соответствующих управленческих решений [1].

Бюджетирование – это процесс составления и принятия бюджетов с последующим контролем их выполнения, это одна из составляющих системы финансового управления, которая предусмотрена для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени.

Бюджетирование – это процесс составления и исполнения бюджета, который можно представить как цепь управленческих действий [8].

На позиции определения бюджетирования как управленческой технологии стоят О.В. Кравченко, П. Лебедев и О. Лаврушин, Дж. К. Шим.

Система бюджетирования – это управленческая система, которая предусмотрена для внутренних пользователей – руководителей и сотрудников предприятия [8].

Бюджетирование – это распределенная система согласованного управления деятельностью подразделений предприятия. В начале отчетного периода бюджет представляет собой план или стандарт, который формализует ожидания менеджеров относительно продаж, расходов и других финансовых операций в планируемом периоде. В конце он играет роль измерителя, который позволяет менеджерам управлять отклонениями – сравнивать полученные результаты с запланированными и корректировать дальнейшую деятельность [9].

О. Лаврушин, характеризуя бюджетирование, определяет его как управленческую технологию достижения финансовых целей предприятия, при учете доходов, расходов, выделении основных бюджетов, а также операционных, вспомогательных и дополнительных бюджетов [3].

О.В. Кравченко отмечает, что бюджетирование является эффективной технологией управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий. Эта же позиция представлена в энциклопедии корпоративного бизнеса. Бюджетирование – это технология организации и управления компанией, основана на достижении ее стратегических целей с помощью бюджетов – согласованных планов деятельности компании в целом и ее структурных подразделений, выраженных в количественных и финансовых показателях [11].

Взгляды на бюджетирование как на инструмент управления представлены в трудах М. М. Назмутдиновой, которая определяет бюджетирование как инструмент планирования. По мнению других авторов, это инструмент мотивации, инструмент сбалансирования планов структурных подразделений, инструмент определения результатов при проведении сценарного анализа и т. д.

Бюджетирование можно рассматривать как инструмент планирования и достижения поставленных целей, где главной задачей для менеджмента всех звеньев выступает деятельность по привлечению инвестиций [12].

Бюджетирование рассматривается также как инструмент мотивации, с помощью которого можно стимулировать работу как отдельных исполнителей, так и структурных подразделений. Учитывая это, бюджетирование – это:

– процесс согласованного планирования и управления деятельностью организации с помощью показателей, позволяющих определить вклад каждого подразделения и каждого менеджера в достижение целей предприятия;

– технология планирования, учета, контроля и анализа денежных, информационных и материальных потоков, а также полученных результатов.

Целями бюджетирования можно признать получение прогноза финансово-хозяйственного состояния предприятия, согласование плановых финансово-экономических показателей; разработку системы ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности (распределение финансовых полномочий и ответственности между руководителями предприятия), определение системы контроля за результатами финансово-хозяйственной деятельности; выяснение рисков и определение возможности их снижения, повышение гибкости и адаптивности к изменениям.

С помощью бюджетирования предприятие стремится обеспечить финансовую устойчивость, платежеспособность, ликвидность баланса предприятия.

Таким образом, в публикациях бюджетирование рассматривается как процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансового плана, как технология управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и его отдельными подразделениями (центрами финансовой ответственности), как инструмент достижения стратегических и операционных целей предприятия.

В отличие от устоявшейся точки зрения, нами бюджетированию в системе управления деятельностью предприятия определена роль шире инструмента планирования. Бюджетирование рассматривается как управленческое воздействие по координации деятельности всех структурных подразделений предприятия для достижения общеорганизационных целей через последовательную реализацию управленческих функций: планирование, организацию, координацию, мотивацию и контроль.

Функция планирования проявляется в определении необходимых объемов сырьевых, трудовых, финансовых, материальных ресурсов для обеспечения выполнения плановых заданий.

Функция организации реализуется через построение системы бюджетов и создание структуры бюджета, которая позволяет определить место каждого исполнителя и структурного подразделения в выполнении планов.

Функция координации формализует бюджеты во временных рамках, обеспечивая координацию действий с позиции своевременного поступления всех видов ресурсов для выполнения задач и сбалансированность бюджетов отдельных структурных подразделений.

Функция мотивации позволяет определить и оценить вклад каждого из участников процесса производства и реализации продукции (работника, структурного подразделения) в достижение общеорганизационных целей.

Реализация функции контроля в бюджетировании позволяет своевременно выяснять проблемы и осуществлять соответствующие управленческие действия с целью предотвращения или нейтрализации негативного влияния.

Особую роль бюджетирование играет при осуществлении планирования. Часто в понятие бюджетирования вкладывается выполнение лишь функции планирования. Например, Шевчук определяет бюджетирование (планирование, budgeting) как процесс планирования движения ресурсов по предприятию на определенный будущий период или проект [2], или процесс бюджетирования отождествляется с планированием. Так, С. Колесников отмечает, что бюджетирование – это методики планирования деятельности [13]. Бюджетирование базируется на четком понимании закономерностей рыночного поведения, законов конкуренции и места предприятия на рынке, в том числе и на сформулированных стратегических целях предприятия [13].

Бюджетирование должно строиться на данных анализа внешней среды и понимании возможностей предприятия. Таким образом, можно говорить о том, что бюджетирование должно учитывать потребности клиентов и закономерности рыночной конкуренции, стратегические цели предприятия и его тактические намерения.

Последнее время пришло понимание, что планирование выступает одним из основных процессов, который обеспечивает эффективную деятельность предприятия. В системе планирования рассматривается план предприятия, отдельных структурных подразделений, отдельных исполнителей. Обеспечение выполнения планов невозможно без согласования между собой деятельности всех структурных подразделений, определение необходимого количества ресурсов и возможности обеспечения этими ресурсами.

Определяя планирование как процесс установления целей, бюджетирование можно рассматривать как процесс конкретизации и детализации плановых заданий в натуральном и стоимостном измерении, т. е. как процесс установления конкретных показателей-ориентиров, обеспечивающих выполнение планов.

Определяя бюджетирование через реализацию функции организации, следует отметить, что одним из основных требований при составлении бюджетов должна быть системность. Системность в составлении бюджетов подразумевает процедуру обобщения показателей различных видов бюджетов (отдельных подразделений, бюджетов за разный период времени) в единый бюджет предприятия.

Функция организации заключается в обеспечении процесса разработки и исполнения бюджетов. Для обеспечения внедрения бюджетирования создается структура в организации, которая построена на центрах финансовой ответственности, финансового учета, центрах затрат. Определение в созданной структуре ответственности и полномочий отдельных подразделений и конкретных лиц позволит обеспечить качественное составление и исполнение бюджетов.

Таким образом, можно говорить о том, что выполнение функции организации при осуществлении бюджетирования можно охарактеризовать особенностями, которые определяются размером и структурой предприятия, а организация процесса бюджетирования реализуется через распределение функций при формировании бюджетных документов в организационной структуре.

В литературе предлагают для обеспечения эффективного бюджетирования создавать в структурных подразделениях центры финансовой ответственности, центры финансового учета, центры затрат. Подходы к распределению полномочий в системе бюджетирования будут зависеть от размера организации, степени дифференциации ее деятельности и других параметров.

Четкое разграничение полномочий в организационной структуре предприятия позволяет возложить на структурные подразделения ответственность за достижение конкретных результатов и определить вклад каждого структурного подразделения в общие результаты деятельности предприятия.

В системе управления предприятием бюджетам отводится роль связующего процесса, благодаря которому объединяются потребности, возможности и результаты деятельности. Эта особенность бюджетирования определяет потребность в координации деятельности отдельных структурных подразделений в процессе планирования и реализации генерального бюджета предприятия. Именно в этом и проявляется выполнение функции координации в процессе бюджетирования. Б. Дука отмечает, что наиболее ценное, что может дать бюджетирование, – это координация всех сторон деятельности компании. По его мнению, бюджетирование – это процесс построения и использования бюджета компании на основе бюджетов отдельных подразделений [1].

Мотивация при управлении бюджетным процессом заключается в определении системы мотиваторов для отдельных исполнителей и структурных подразделений, обеспечивающих движение организации с установленными целями. Учитывая это, мотивирующая функция бюджетирования проявляется лишь тогда, когда четко установленными параметрами бюджетов можно отследить вклад конкретного структурного подразделения в общую программу уменьшения расходов и достижения эффективности. Кроме того, отклонения в планировании и исполнении бюджетов могут служить основой для установления критериев мотивации для менеджеров среднего и низового управленческих уровней. Поскольку бюджетирование позволяет устанавливать пределы соответствия и полномочий отдельных менеджеров и на основе этого анализировать эффективность работы и качество планирования деятельности структурных подразделений предприятия.

Вывод. Таким образом, можно согласиться с мнением [2], что на базе отклонений можно строить систему мотивации менеджеров, но подходить к этому необходимо очень осторожно и гибко вследствие сложности получения точных прогнозов в отдельных сферах бизнеса. Такая система создается, если бюджетирование уже налажено и стабильно работает.

Предложенный авторами подход позволяет четко структурировать процесс бюджетирования на предприятиях и создать эффективную систему на предприятиях и дает возможность наиболее полно охарактеризовать процесс бюджетирования и определить его место в системе управления предприятием.

Библиография:

1. Дука Б. Бюджетирование: где "спотыкаются" Ваши финансы... [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.management.com.ua/finance/fin021.html>;
2. Шевчук Д. Бюджетирование: самоучитель. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.e-reading.org.ua/book.php?book=103860>;
3. Лаврушин О. Что такое бюджет и бюджетирование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bizkiev.com/content/view/445/205/>;
4. Техника Эффективного менеджмента: Бюджетирование. Canada Corporation: USAID. – Business Toolkits. 2001;
5. Наумова Н.В. Бюджетирование в деятельности предприятия: учебное пособие / Н.В. Наумова, Л.А., Жарикова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 112 с.;
6. Федосеев О. Бюджетирование ориентированное на результат (БОР). Нестандартный подход к управлению и планированию финансовых результатов / О. Федосеев. //Финансовый директор. – 2011 – №9 (108);

7. Боровков П. Балансовая модель бюджетов как новый инструмент менеджмента для крупного бизнеса / П. Боровков [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.intalev.ru/index.php?id=23799>;
8. Лебедев П. Бюджетирование: GAAP inside. / П. Лебедев [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/77070/>;
9. Шим Дж. К., Сигел Дж. Г. Основы коммерческого бюджетирования. Полное пошаговое руководство для нефинансовых менеджеров. – СПб: Азбука, 2001. – 496 с.;
10. Кравченко О.В. Бюджетування як інструмент управління підприємством/ О.В.Кравченко. – Матер. восьмої міжнародної науково-практичної інтернет-конференції "Україна наукова" [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://intconf.org>;
11. Енциклопедія. [Текст] Электронный ресурс. Режим доступа: <http://corp.site.ru/Encyclopedia/Consulting/Budget/Budget.aspx>;
12. Назмутдинова М. М. Особенности субъектов бюджетирования и их место в нефтедобывающей отрасли республики Татарстан // Проблемы современной экономики, N 1 (29), 2009;
13. Колесников С.Н. Бюджетирование: теория, реальность и реализация / С.Н. Колесников [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www/econprofy.ru>.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 34; 339.137; 339.049.32

ББК 67; 65.290

М 578, С 904

Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

Мидляр Алла Константиновна, Сусиденко Юлия Валентиновна

e-mail: alla_midlyar@ukr.net, aktiving@ukr.net

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В настоящей статье дан анализ разработки и реализации конкурентной политики государства с правовой точки зрения, выделены этапы развития конкуренции в Украине. Выявлена необходимость систематизации конкурентного законодательства Украины. Предложены основные направления усовершенствования работы Антимонопольного комитета Украины.

Midlyar A.K., Susidenko Y.V.

e-mail: alla_midlyar@ukr.net, aktiving@ukr.net

LEGAL FRAMEWORK FOR DEVELOPING AND IMPLEMENTING STATE COMPETITION POLICY

The issue of development and implementation of state competition policy is analysed in the given article. Identified are stages of development of competition in Ukraine. The need for systematization of Ukraine's competition law is revealed. Suggested are guidelines for improving the activities of the Antimonopoly Committee of Ukraine.

Ключевые слова: конкуренция, экономическая конкуренция, конкурентная среда, конкурентное право, Антимонопольный комитет Украины

Key words: competition, economic competition, the competitive environment, competition law, the Antimonopoly Committee of Ukraine

Развитие конкурентного законодательства, которое происходит в Украине, является признаком качественных изменений в общественном сознании, постепенного перехода к построению цивилизованной экономической системы в стране. Вместе с тем, несмотря на внимание, уделяемое вопросам формирования и развития конкурентного законодательства, практически отсутствуют теоретические разработки этих вопросов. «Конкурентное право» – достаточно новое понятие в правовой системе Украины, использование которого вызывает серьезные споры среди исследователей. Именно поэтому стоит обратить внимание на основные подходы к определению содержания понятия «конкурентное право» в юридической науке развитых стран, откуда оно было заимствовано.

Проанализировав теоретические основы развития конкурентного законодательства и права Украины, можно отметить, что на современном этапе своего развития конкурентное право справедливо можно отнести к отдельной, независимой отрасли права Украины.

Фактически конкурентного права на момент перехода к рыночной перестройке в Украине не существовало. Поэтому те изменения в рыночной системе (отказ от административно-командной системы экономики) повлекли за собой начало формирования конкурентного права.

Первоочередные задачи, которые в то время стояли перед государством, повлияли и на характер нормативно-правовой базы в сфере конкуренции, которая должна была иметь антимонопольный характер. В свою очередь, изменения в правовой базе повлекли за собой изменения в структуре всей экономики – была преодолена сплошная монополизированность экономики, началось развитие малого и среднего бизнеса, формирование общегосударственных и региональных товарных рынков, т. е. были заложены основы для формирования реально действующей конкурентной среды.

Мировая история внедрения конкурентного законодательства начинается с конца XIX века. На сегодня антимонопольные законы действуют почти во всех развитых странах. Проблематику становления и развития конкурентного права в Украине исследовали такие отечественные ученые и

практики, как Андрощук Г.А., Бакалинский А.А., Борисенко З.Н., Валитов С.С., Вознюк А.В., Дахно И.И., Завада А.Л., Костусев А.А., Кузьмин Р.И., Лагутин В.Д., Мороз С.М., Саниахметова Н.А., Тотьев К.Ю., Чернелевская А.Л. и многие другие [1-4].

Конкурентное законодательство является неотъемлемой частью механизма, обеспечивающего влияние государства на экономические процессы в любой современной экономике. Поэтому его основной задачей есть защита и поддержка конкурентных взаимоотношений. Конкурентное право состоит из трех взаимосвязанных составляющих: 1) конкурентное законодательство; 2) право субъектов естественных монополий; 3) право защиты от недобросовестной конкуренции.

В независимой Украине 18 февраля 1992 года, Верховной Радой Украины, первым законом, связанным с конкуренцией, был Закон Украины «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности». Этот закон имел комплексный характер и стал основой защиты конкуренции в Украине, а государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства стал осуществляться Антимонопольным комитетом Украины согласно его компетенции. Закон разрабатывался на базе законодательного и практического опыта стран с развитой рыночной экономикой, поэтому он не предусматривал отечественных национально-исторических особенностей антимонопольного регулирования. Поэтому закон неоднократно дополнялся и изменялся, в частности, в 1993, 1995, 1997, 1998 и 1999 гг.

Закон «Об Антимонопольном комитете Украины» определил основные задачи, компетентность и полномочия комитета; правовой статус его должностных лиц и территориальных единиц; решил вопрос материально-технического и социально-экономического обеспечения его деятельности.

Влияние и роль экономики и права (конкурентного) в формировании антимонопольно-конкурентной политики тесно связаны с началом в государстве переходного этапа к рыночной системе экономики. Поэтому в Украине с 1992 по 2011 годы четко выделялись этапы развития экономического и правового поля в сфере конкуренции, которые рассмотрим ниже [5].

I этап (1992-1994 гг.): 18.02.1992 г. – Закон Украины «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности»; 26.11.1993 г. – Закон Украины «Об Антимонопольном комитете Украины». Для этого этапа были характерны: преодоление сплошного монополизма административно-командной экономики; создание новых форм собственности и др.

II этап (1994-1997 гг.): 19.04.1994 г. – «Временные правила рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства Украины»; 07.06.1996 г. – Закон Украины «О защите от недобросовестной конкуренции». Для этого этапа были характерны: денежная приватизация; отраслевая и региональная демонаполизация; создание холдинговых компаний и др.

III этап (1997-2001 гг.): 11.12.1997 г. – Указ Президента Украины «О мерах по реализации государственной политики в сфере естественных монополий»; 26.02.1999 г. – Указ Президента Украины «Об основных направлениях конкурентной политики Украины на 1999-2000 годы»; 20.04.2000 г. – Закон Украины «О естественных монополиях»; 19.11.2001 г. – Указ Президента Украины «Основные направления конкурентной политики на 2002-2004 гг.». Именно на этом этапе впервые происходит экономическое «соревнование», которое приводит к тому, что дальнейшее развитие конкуренции невозможно путем реструктуризации монопольных образований.

IV этап (2001-2007 гг.): 11.01.2001 г. – Закон Украины «О защите экономической конкуренции», с введением в действие которого фактически утратил силу Закон Украины «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности». На этом этапе происходит дальнейшее развитие уже существующей конкурентной среды на товарных рынках страны; происходит процесс «большой» демонаполизации, т. е. изменение форм собственности крупных субъектов хозяйствования.

V этап (2008 – 2011 гг.): принятие новой редакции Закона Украины «О защите от недобросовестной конкуренции» (всего было внесено 9 изменений, последнее – 05.06.2011 г., связанное с увеличением штрафных санкций).

Сегодня в Украине создана целостная система правовых и организационных механизмов антимонопольной деятельности. Именно государство осуществляет защиту конкуренции.

Проанализируем все нарушения, связанные с законодательством о защите экономической конкуренции, которые были предотвращены Антимонопольным комитетом в 2011 году. Их структура была такова: 43% – злоупотребление монопольной (доминирующей) позицией; 8% – антиконкурентные согласованные действия субъектов хозяйствования; 22% – антиконкурентные действия органов власти; 10% – недобросовестная конкуренция; 17% – другие нарушения. Как видим, большой процент занимают антиконкурентные действия органов власти, поэтому в целях дальнейшего совершенствования деятельности комитета необходимо его сотрудничество с правоохранительными органами. Это может обеспечить повышение эффективности в выполнении своих функций органами как антимонопольного комитета Украины, так и органами прокуратуры и другими правоохранительными органами. Для такой координации необходимо на законодательном уровне закрепить статус комитета как правоохранительного органа.

Все это предопределяет необходимость систематизации конкурентного законодательства Украины (речь идет об упорядочении действующих юридических актов в сфере конкуренции, приведения их к определенной системе в соответствии с объективными потребностями развития конкурентных отношений).

Необходима унификация категориального аппарата, которая обеспечит единство терминологического оформления нормативных актов. Осуществление систематизации конкурентного законодательства поможет достичь максимальной согласованности, целостности и полноты правового регулирования конкурентных отношений. Процесс систематизации конкурентного законодательства должен осуществляться в рамках общего кодификационного процесса, который происходит в Украине.

Социально-экономическое развитие страны и существующие конкурентные отношения требуют принятия кодифицированного нормативного акта: Конкурентного процессуального кодекса Украины, проект которого существует более 10 лет, но никак не может стать реальным.

Также стоит отметить необходимость изменений в административном законодательстве – проект изменений есть и находится в соответствующих государственных структурах, но опять же не может стать реальным. В настоящее время разработан Проект, в котором разработаны основные направления развития конкурентной политики до 2020 года, который находится на рассмотрении в заинтересованных государственных органах и общественных организациях.

Суммируя вышеизложенное, на наш взгляд, можно с учетом влияния на конкурентную политику выделить два основных фактора влияния на конкурентное право: экономический и правовой.

К экономическим факторам можно отнести:

1. Влияние экономико-хозяйственного развития государства на развитие и совершенствование конкурентного права и экономические правоотношения.
2. В частности, это изменение структур и форм собственности, частных хозяйственных отношений и др. от микроуровня до макроуровня.
3. Определяет направления права, о запрете монополизации, контроля, воздействия на структуру рынка и т. д.
4. Влияние на изменение и совершенствование экономической терминологии и понятийного аппарата конкурентного права.

К правовым факторам отнесем:

1. Влияние развития и изменения норм права, которые учитываются и задействованы в решении конкурентных правоотношений.
2. В частности, это изменение административных, гражданских, хозяйственно-правовых и процессуальных норм права.
3. Определяет направления формирования конкурентной среды страны.
4. Влияет на развитие экономических процессов, структуру рынков и экономики в целом.

Отметим, что экономический и правовой факторы находятся в постоянном взаимодействии.

Учитывая вышеизложенное, предлагаем основные направления усовершенствования деятельности Антимонопольного комитета Украины:

1. Обеспечение контроля за соблюдением законодательства о защите экономической конкуренции, защита прав и интересов предпринимателей и потребителей на социально важных рынках.
2. Принятие комплексных мер, направленных на предотвращение, выявление и пресечение нарушений законодательства о защите экономической конкуренции, в частности, на рынках в сфере земельных отношений, медицинских услуг, услуг розничной реализации лекарственных средств, услуг в зонах таможенного контроля.
3. Повышение эффективности выявления и пресечения антиконкурентных согласованных действий субъектов хозяйствования, прежде всего во время проведения конкурсных процедур закупок.
4. Усиление работы по выявлению и пресечению нарушений законодательства о защите от недобросовестной конкуренции.
5. Совершенствование контроля за концентрацией и согласованными действиями субъектов хозяйствования с целью предотвращения монополизации товарных рынков.
6. Усиление работы по предотвращению и пресечению антиконкурентных действий органов власти, органов местного самоуправления, органов административно-хозяйственного управления и контроля.

Проведенные исследования в сфере конкурентного права Украины позволили сделать такие важные выводы. Во-первых, нужно на правовом уровне закрепить полномочия Антимонопольного комитета Украины передавать материалы дел, связанных с антиконкурентными правонарушениями, которые были совершены органами государственной власти, органами местного самоуправления, органами административно-хозяйственного управления и контроля, в случае выявления у них признаков нарушения Закона Украины «О борьбе с коррупцией» в соответствующие контролирующие и правозащитные структуры. Во-вторых – расширить полномочия Антимонопольного комитета

Украины, то есть предоставить его соответствующим органам полномочия рассматривать дела об административных правонарушениях и налагать взыскания.

Библиография:

1. Журык Ю.В. Антимонопольно-конкурентное право Украины: уч. пособие / Ю.В. Журык. – К.: Центр учебной литературы, 2011. - 272 с.;
2. Медведев А.И. Контроль за соблюдением законодательства в сфере конкуренции: уч. Пособие / А.И. Медведев. – К.: КНТЭУ, 2010. - 228 с.;
3. Медведев А. Эволюция становления и развития конкурентного права Украины / А. Медведев // Предприятие, хозяйство и право. – 2012. – №2. – С. 27-30;
4. Перемот С. Доктрина влияния в конкурентном праве Украины / С. Перемот // Право Украины. – 2012. – №3-4. – С. 171-183;
5. Законодательство Украины. режим доступа - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ

УДК 330.014.045

ББК 65.290-2

К 629, М 165

Винницкий национальный аграрный университет

Коляденко Светлана Васильевна, Маколкина Елена Владимировна

e-mail: kolyadenkosv@ukr.net

ПРИМЕНЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ МЕНЕДЖМЕНТА В РЕГИОНАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ

Авторы проанализировали целесообразность применения новых технологий менеджмента в региональном управлении АПК. В статье предложено использовать систему проектных площадок для инновационных инвестиционных проектов и модернизации предприятий. Координацию проектов должны выполнять менеджеры региональной администрации и консультанты, обученные технологиям проектного менеджмента и систем управления качеством.

Kolyadenko S.V., Makolkina Ye.V.

e-mail: kolyadenkosv@ukr.net

APPLICATION OF NEW TECHNOLOGIES TO THE REGIONAL MANAGEMENT AGRIBUSINESS

The authors analyzed the feasibility of new technologies in the management of the Regional Office of the agro-industrial complex. They propose to use a system of project sites for innovative investment and modernization. Regional managers and consultants must be trained technology project management and quality management systems. Only then, they will be able to coordinate effectively the innovative projects.

Ключевые слова: аграрно-промышленный комплекс, проектный менеджмент, инновации в АПК, система управления качеством, региональный менеджмент

Key words: agro-industrial complex, project management, innovation in agriculture, the system of quality management, regional management

Актуальность исследований обусловлена активным развитием и внедрением новых технологий управления, потребностью повышения уровня конкурентоспособности региона и отрасли, процессами европейской интеграции.

Вопросам развития агропромышленного комплекса посвящены работы многих ученых-экономистов: Бакая С. С., Бойко В. И., Воронцовкой И.С., Ениной Е.П., Кисиль М.И., Коденской М.Ю., Лукинова И.И., Лобаса М.Г., Овсяникова О.В., Пасхавера Б.И., Перегуды В.Л., Саблука П.Т., Сиренко Н.М., Сторожук О.А., Червена И., Шпикуляка А.Г. и др.

Развитие информационного общества привело к тому, что многие методы и приемы менеджмента, доказавшие свою результативность в коммерческом секторе экономики, постепенно переносятся в практику регионального управления. И если раньше такие технологии, как менеджмент качества, целевое, командное и проектное управление были практикой успешных предприятий, то сегодня такие подходы актуальны и для государственного управления.

Менеджмент проектов позволяет небольшим коллективам распоряжаться ресурсами, проводить собственную кадровую политику, сфокусироваться на инновационных задачах. Региональные лидеры возглавляют проекты, а проектные менеджеры становятся тренерами-консультантами, генераторами идей, координаторами проекта. Кроме того, выполненный проект гораздо легче оценить количественными показателями – его окупаемостью, социальной эффективностью для целевой группы и территории.

Зарубежный опыт показывает необходимость широкого использования в общественном секторе подходов, повышающих эффективность использования бюджетных средств. Одним из примеров может быть концепция «Value for money», т. е. лучшего соотношения стоимости проекта и качества его исполнения, то есть, цели проекта должны быть достигнуты с минимальными издержками и максимальной (оптимальной) отдачей на вложенные ресурсы. По сути, это взятая в совокупности оценка таких факторов, как качество, издержки, использование ресурсов, достижение целевых показателей. Они позволяют не только оценивать «затратную» эффективность, но и социальную,

инвестиционную, научно-техническую, достижение инновационного развития, экономического роста и т. д.

Обычно используют три категории показателей по различным проекциям: экономичность, результативность и эффективность. Это позволяет достичь уменьшения затрат ресурсов при достаточном качестве результата, поставленных целей и результатов, исходя из имеющихся в распоряжении ресурсов [1, с.3]. Представленная концепция нашла свое применение при оценке текущих проектов и программ, а также для систем реинжиниринга процессов управления и бенчмаркинга [2].

Бенчмаркинг помогает ориентация на стандарты управления качеством и прежде всего стандарты ISO серии 9000. Эти стандарты дают всемирно признанный ориентир для управления качеством, на основе которого можно делать выводы относительно того, как и в каком направлении развивать управление. Кроме того, такое сочетание дает точку отсчета для оценки системы управления.

Среди приоритетов развития Винницкой области аграрно-промышленный комплекс имеет ведущее значение. Регулирование АПК, привлечение инвестиций позволит увеличить число рабочих мест и решить социальные проблемы.

Основные методы влияния региональной администрации на ход экономического развития могут быть представлены таким образом:

- создание в регионе благоприятных общих условий для развития деловой активности;
- регулирование деловой активности;
- прямая кооперация администрации региона и бизнеса АПК.

Опыт западных стран говорит о положительном влиянии инвестиционных региональных программ, открытии новых направлений бизнеса.

Как мы уже отметили выше, Винницкая область является традиционно аграрной. Продовольственные товары Винницкой области известны почти в 80-ти странах мира на всех континентах. Среди них – продукция Украинской водочной компании Nemiroff, которая выпускает 19 видов ликероводочной продукции, которые экспортируются в 52 страны мира; Винницкая кондитерская фабрика концерна ROSHEN, на которой ежегодно производится более 60 тыс. тонн кондитерских изделий; ОАО "Муровано-Куриловецкий завод минеральных вод "Регина" – крупнейший производитель минеральных вод в области, продукция которого известна далеко за пределами области; ОАО "Винницкий масложировой комбинат", который производит более 40 видов продукции и занимает ведущие позиции в Украине среди предприятий подобного профиля. Значительное место на рынке продовольственных товаров занимает продукция ООО "Авис" и ОАО "Винницкая пищевкусовая фабрика".

Значительный потенциал молокоперерабатывающих предприятий области дает возможность производить более 15% общегосударственного производства масла животного, 10% сыров, 12% сухого молока и казеина, 30% цельно-молочной продукции. На сегодня наибольшие объемы производства товарной продукции производят ООО "Тутьчинский маслосырзавод", ООО "Люстдорф", г. Ильинцы, ОАО "Литинский молокозавод", ЗАО "Бершадьмолоко" и другие.

Одним из проектов, который будет реализован в ближайшие годы, является строительство птицефабрики компанией "Мироновский хлебопродукт". В данный проект планируется инвестировать 1 млрд грн.

В июле 2010 года началось строительство крупнейшей в мире птицефабрики по производству мяса бройлеров в г. Ладыжин Тростянецкого района, которую планируется ввести в эксплуатацию в 2015 году. Стоимость инвестиционного проекта составляет 5 млрд долларов США, проектная мощность – 420-430 тыс. тонн мяса бройлеров в год.

В ходе осуществления аграрной реформы существенно изменилась структура сельскохозяйственных предприятий. В Винницкой области функционирует 1535 фермерских хозяйств, 435 тыс. личных крестьянских хозяйств, которые носят характер семейного или семейного хозяйства и 755 сельскохозяйственных предприятий.

В агропромышленном комплексе области находятся в стадии реализации и будут реализовываться в ближайшей перспективе 115 инвестиционных проектов на сумму более 17,2 млрд грн., направленных на развитие отрасли растениеводства, строительство новых и реконструкцию существующих животноводческих комплексов, элеваторов, хранилищ для хранения овощей, картофеля и фруктов пищевой и перерабатывающей промышленности.

В 2012 году все сферы жизни региона ожидает целый комплекс задач: увеличение общих посевных площадей всех сельскохозяйственных культур под урожай 2012 года; увеличение поголовья коров во всех категориях хозяйств в течение года на 2,3 тыс. голов (в 2012 году она должна составлять 176,3 тыс. голов), увеличение производства до 855 тыс. тонн молока во всех категориях хозяйств. Всего в отрасли животноводства до 2015 года областная власть рассчитывает реализовать 45 инвестиционных проектов, в том числе в молочном скотоводстве 39. Среди них – строительство 11 молочно-товарных комплексов. В отрасли сахароварения – строительство нового высокотехнологичного сахарного завода мощностью 12 тыс. тонн в Тутьчинском районе. В сфере

овощеводства в 2012 году запланировано ввести в эксплуатацию еще 12 элеваторов на 360 тыс. тонн, 7 фруктохранилищ общей мощностью 7,2 тыс. тонн и 6 овощехранилищ на 16,7 тыс. тонн. Всего в области предусмотрено реализовать 20 инвестиционных проектов по развитию инфраструктуры хранения плодоовощной продукции на сумму 190,7 млн грн. К 2015 году в области запланировано реализовать 60 мощных инвестиционных проектов [3].

Несмотря на достаточно радужные перспективы, изменения в аграрных отношениях требуют создания мобильных, ориентированных на рынок организационных структур управления, реализации региональных инвестиционных проектов.

Предложенные инвестиционные проекты должны иметь инновационный характер, что положительно отразится на развитии АПК и региона в целом.

Главным приоритетом научно-технической и инновационной политики в АПК должна стать государственная поддержка фундаментальной и прикладной науки с ориентацией на практическое внедрение научных разработок в виде инновационных проектов. Программы инновационной деятельности в региональном АПК будут способствовать формированию механизмов развития и управления инновациями; поиску инвесторов, которые пожелают принять участие в реализации проектов. Однако авторы исследований на тему развития инновационных проектов в АПК [4] не акцентируют внимание на технологиях управления такими проектами.

Задумываясь над системой управления с возможностью применения методов бенчмаркинга, управления проектами, системой сбалансированных показателей, качества, мониторинга инвестиций, мы пришли к выводу, что такие технологии должны применяться с обеих сторон – как со стороны администрации, так и со стороны предприятий. Данные анализа позволяют сделать вывод о том, что все успешные предприятия области используют сертифицированную систему качества и методы бенчмаркинга, основанные на применении практик западных предприятий (особенно это касается предприятий, которые имеют зарубежного инвестора и компании, которые активно экспортируют свою продукцию). Областные советы, органы государственного управления также внедрились систему качества, но она касается в основном качества предоставления услуг населению. Если же говорить о технологиях управления инвестициями, то, к сожалению, состояние информационно-аналитической работы и мониторинга инвестиций на достаточно низком уровне. Как и в России, инвестиционные паспорта районов больше похожи на «статистические справки и туристические буклеты и, как правило, не содержат важнейшей для инвесторов информации, которую требует любой кредитный комитет: капитал и активы заявителя, темпы роста выручки, различные показатели рентабельности (рентабельность капитала, рентабельность продаж, рентабельность активов и другие)» [5, с.31]. Дмитрий Любомудров называет такие паспорта недоказанной теоремой регионального развития, а это приводит к отрицательному результату. Теорема остается недоказанной, то есть инвестиционный климат региона не только не улучшается, но и ухудшается, поскольку вкладывать деньги в регион, где чиновники экономического блока некомпетентны, опасно и чревато непредсказуемыми дополнительными расходами, которые могут поставить на грань срыва любой проект [5, с.31]. Именно поэтому, по нашему мнению, целесообразно сформировать систему качества инвестиционных проектов. Она будет включать в себя разработку и оценку качества инвестиционных проектов; их соответствия стратегиям и программам развития региона; формирование публичной инвестиционной инфраструктуры, комплексной информационной площадки для работы с проектами. Кроме того, результаты инновационных проектов АПК должны быть структурированы в соответствии с приоритетами развития региона и конкретными целями проектов.

Справедливости ради, нужно отметить, что формирование таких площадок в Винницкой области уже начинали делать. Однако сайты инвестиционных фондов по неизвестным причинам представлены как визитки с неработающими динамическими данными [6].

Предложенные российскими предпринимателями инфраструктуры для работы с проектами, состоят из таких модулей, как:

- единое проектное окно для обработки входящего потока;
- система кредитно-экономической экспертизы;
- технология формирования экспертных команд с использованием экспертных сообществ;
- технология «Проектного супермаркета» для подбора подрядчиков и подготовки проектов к финансированию;
- финансовый конвейер для выстраивания «лестницы» инвесторов;
- проектные «интернет-площадки» для организации закупок и публичного поиска производственных партнеров;
- «проектный интегратор» для формирования команд подрядчиков проекта и контролеров проекта;
- внешние модульные системы контроля от имени инвесторов;
- «международный технологический коллаيدر» для инновационных проектов [5].

Такая инфраструктура может быть использована и для Украины, хотя возможно полностью она избыточна. Эффективность управления и регулирования АПК будет иметь высокий уровень только при наличии кадров по привлечению инвестиций в региональные организации, внедрению системы

консалтинга, которая трансформирует рыночные знания и желания инвесторов в реальные проекты путем создания проектной команды из специалистов региональной администрации, экономистов, консультантов [7]. Именно они и смогут оптимизировать инфраструктуру управления региональными проектами.

Концептуальная парадигма развития аграрной сферы [8] должна быть дополнена модулем оценки развития АПК и конкретных инвестиционных проектов по системе сбалансированных показателей [9] и основываться на технологиях системы качества, которая позволит сформировать оптимальные деловые и бизнес-процессы как на предприятии, так и в среде самого проекта, и во взаимоотношениях с региональными управлениями АПК.

Таким образом, результаты исследований позволяют сделать вывод о целесообразности применения современных методов управления АПК при помощи комплексной программы управления инвестиционными проектами и модернизации предприятий АПК. Такая программа использует технологии менеджмента качества, бенчмаркинга, проектного менеджмента, инновационного предпринимательства. Внедрение системы управления инвестиционными проектами позволит достигнуть синергетического эффекта рациональной деятельности государственных служащих, инвесторов и владельцев предприятий, а также распространить практику применения современных методов менеджмента на другие сферы регионального регулирования и управления.

Библиография:

1. Соловьев Ю. В. Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства [Текст] / Ю. В. Соловьев // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 3-7;
2. Нестерчук Ю.О. Аграрно-промислові об'єднання в інноваційній структурі АПК / Ю.О. Нестерчук // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Економіка та менеджмент". Випуск 8/1 (31). – Суми, 2008. – С. 8-15;
3. Воронецька І.С., Дячинська С.П. Інноваційний потенціал України в галузях АПК // Матеріали міжнародної Інтернет-конференції // <http://www.sworld.com.ua/konfer25/802.htm>;
4. Вінничина. Бізнес в центрі України. // <http://www.vininvest.gov.ua/ukr>;
5. Любомиров Д. Теорема регіонального розвитку // Журнал «Ініціативи XXI века», № 02/2010, стр.31-34 / Сообщество менеджеров. Электронный ресурс. <http://www.e-executive.ru/community/articles/1446586/> Заголовок с экрана;
6. Вінниця інвестиційна // <http://www.vininvest.gov.ua/geo/index.php?area>.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.1

ББК 65.01

Н62

Хмельницкий национальный университет (Украина)

Николайчук Николай Владимирович

e-mail: nikolaychuk@ukr.net

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Проведен анализ направления формирования механизма управления конкурентоспособностью человеческого капитала в условиях зарождения и развития экономики знаний. Определены условия эффективной государственной политики в области управления человеческим капиталом.

Nikolaychuk N.V.

e-mail: nikolaychuk@ukr.net

MANAGEMENT APPROACH TO BUILD A COMPETITIVE HUMAN CAPITAL KNOWLEDGE ECONOMY

The analysis of the directions of the formation mechanism of competitiveness management of human capital in the origin and development of the knowledge economy. The conditions for effective public policy in the field of human capital management.

Ключевые слова: человеческий капитал, управление, эффективность, конкурентоспособность

Key words: human capital, management, efficiency, competitiveness

Существующие формы обеспечения конкурентоспособности человеческого капитала определяются особенностями социально-экономического развития, комплексом факторов конъюнктурного характера развития экономики и рынка труда, институциональным обеспечением процесса демографического воспроизводства, образовательного обеспечения формирования качественных характеристик и медицинского обеспечения.

Исследованию человеческого капитала посвящены работы многих известных зарубежных и украинских ученых, среди которых Г. Беккер, Т. Шульц, И. Фишер, Е. Гришнова, М. Долишний, Э. Либанова, Л. Семив, Л. Шевчук и др. Зарубежными учеными первоначально заложены базовые основы исследований человеческого капитала, определены ключевые направления его развития. Украинские ученые адаптировали заложенную зарубежными исследователями научную базу к условиям развития Украины, разработали практические и методологические рекомендации управления человеческим капиталом страны.

Становление конкурентной базы, ее развитие на основе знаний и опыта характеризуется неоднозначными проявлениями, в пределах которых формируется человеческий капитал. В тоже время четкого видения управленческих подходов к его формированию пока не существует. Поэтому целью публикации определено обобщение управленческих подходов к формированию конкурентоспособного человеческого капитала в условиях существующих проявлений развития экономики знаний.

Управление конкурентоспособностью человеческого капитала как категорией потенциальной способности реализовать накопленный актив в процессе соперничества определяется задачами, заложенными на этапе стратегического проектирования и формализации миссии [1, 412]. Традиционный подход к выделению трех уровней исследуемой категории с распределением на уровень носителя человеческого капитала субъектов хозяйствования и экономики страны, которые являются отличным по функциональной нагрузке, форме и виду человеческий капитал, предполагает наличие трех регуляторно-управленческих направлений. В то же время следует обратить внимание на критерии формирования системы и механизма управления. Разделение на первичный уровень носителя человеческого капитала, уровень использования субъектов хозяйствования и уровень использования вторичных эффектов экономики страны не возможно транспонировать в систему управления [2, 167]. Наоборот, в пределах соблюдения трехуровневого подхода первичным управленческим уровнем с учетом объема регуляторно-управленческих усилий

выступает уровень государства, вторым – уровень субъектов хозяйствования, третьим – носителя человеческого капитала [2, 169].

Таким образом, критерием формирования структуры механизма управления конкурентоспособностью человеческого капитала выступает объем управленческих усилий, приложенных на уровне, а не первичность формирования человеческого капитала.

С учетом ресурсной базы, наличия в распоряжении функционально закрепленных возможностей формирования законодательной базы, регуляторных возможностей, бюджетирования, управления демографическими процессами, стимулирования инноваций, инвестиций и т. д., главным системообразующим уровнем управления конкурентоспособностью выступает уровень государства.

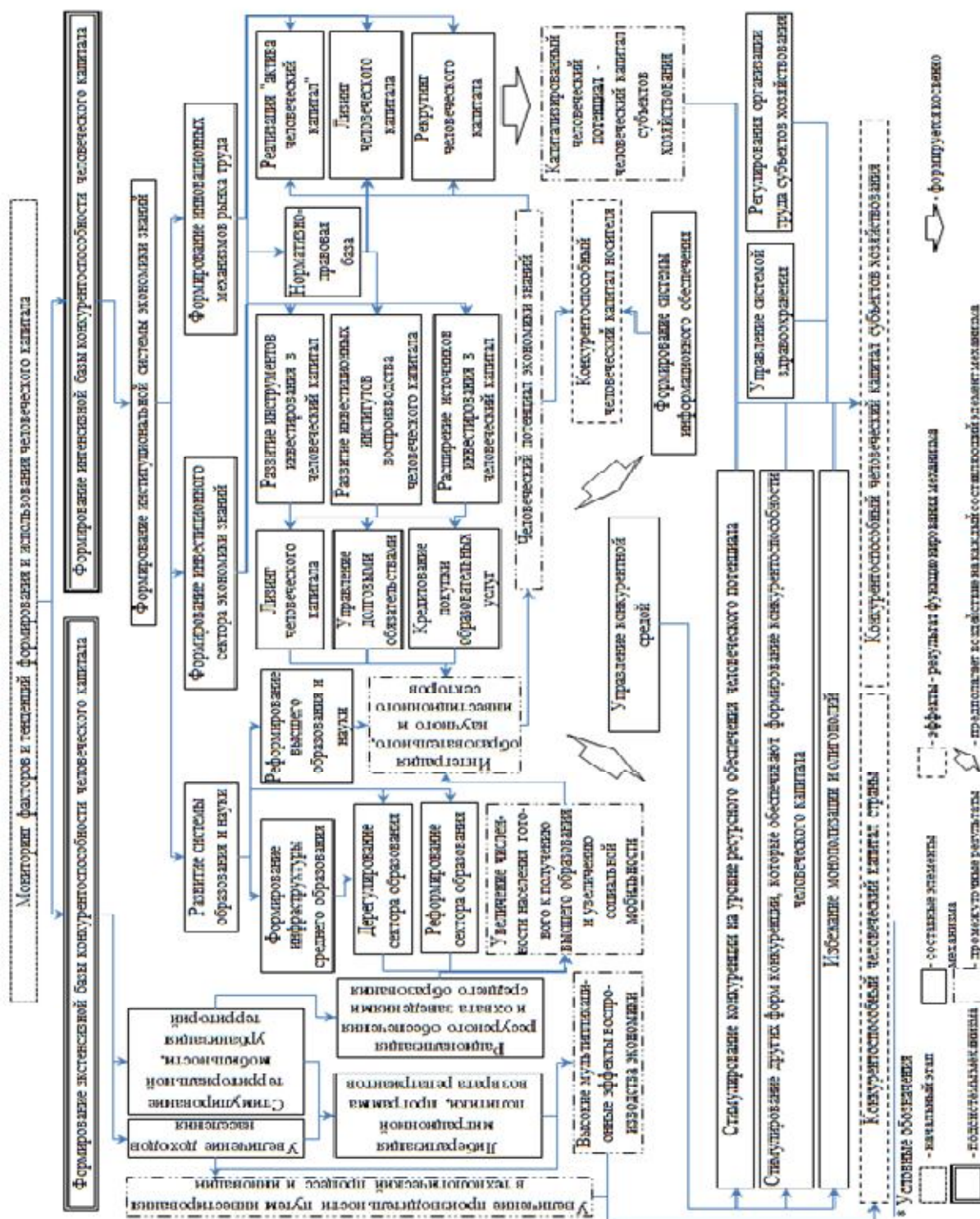
В тоже время действия и политика государства в части реализации программ формирования конкурентоспособности реализуются исключительно с помощью регуляторных мер, а управление распространяется только на государственные учреждения и органы власти. Эффективность государственного регулирования определяет конкурентоспособность человеческого капитала на уровне носителя, субъектов хозяйствования и национальной экономики. На основании эффективности регулирования процессов формирования и использования человеческого капитала страна конкурирует с другим странами путем максимизации масштабов экономики, и как следствие ее привлекательности для международных инвесторов, а также путем обеспечения эффективности системы освоения международных инвестиций.

На уровне субъектов хозяйствования, в пределах рекрутинговых стратегий и менеджмента, происходит управление конкурентной политикой, на основе которой бизнес-структуры формируют конкурентные преимущества за счет накопления "актива человеческого капитал". Преследуя коммерческую цель, субъекты хозяйствования ориентируются исключительно на получение эффекта от "актива человеческого капитал", поэтому их роль в формировании конкурентоспособности сводится исключительно к его использованию. Другие смежные операции трактуются как нерациональные, что приводят к снижению эффективности управления. В пределах традиционных концепций на уровне субъектов хозяйствования происходит конвертация человеческого потенциала, сформированного на уровне носителя, в человеческий капитал. На уровне носителя в форме человеческого потенциала закладываются качественные характеристики человеческого капитала. Их совокупность, уровень и состав, с одной стороны, определяются доступностью к ресурсам развития, а с другой – конкуренцией за них. В процессе построения механизма управления человеческим капиталом необходимо так же учесть характеристики последнего. В первую очередь следует обратить внимание на формирование человеческого капитала в условиях экономики знаний, его отсутствие в индустриальной экономике, и ограниченные функции в условиях информационного общества.

Следуя целям и задачам повышения конкурентоспособности человеческого капитала, учитывая ценности общества знаний, среди которых знания, инновации, образование, информация, общее использование знаний, демократия, свобода мысли и творческой деятельности, социальный капитал и т. д. [3, 38-52], гипотетический механизм управления конкурентоспособностью следует представить в качестве совокупности подсистем (рис. 1): формирования экстенсивной ресурсной базы, базы развития и воспроизводства человеческого капитала на основе демографической политики и управления социальной мобильностью [4, 314]; развития институциональной системы экономики знаний и системы инвестиционного воспроизводства человеческого капитала; управления процессами эволюции отношений собственности; формирования задела зарождения механизма управления человеческим капиталом.

В пределах предложенного механизма управления конкурентоспособностью человеческого капитала предусмотрено синхронно проводить формирование экстенсивной базы, которая традиционно рассматривается в форме демографического потенциала и интенсивной базы – комплекса мероприятий по обеспечению образовательного процесса, эффективности использования человеческого капитала, а также обеспечение на каждом этапе конкурентных условий. Высокий уровень эффективности механизма – конкурентоспособности человеческого капитала следует ожидать на этапе окончательного завершения формирования всех элементов. В то же время на этапе формирования предусмотрена возможность применения как отдельных элементов, так и подсистем. При условии согласования функциональной нагрузки отдельных подсистем не до конца сформированного механизма эффект от его использования гипотетически превышает конкурентоспособность человеческого капитала индустриального и аграрного обществ.

Механизм управления конкурентоспособностью человеческого капитала страны. Рис. 1



Распределение на две подсистемы – экстенсивную и интенсивную – предусматривает мобилизацию человеческих ресурсов, их территориальное перераспределение и использование накопленных на этапе аграрного и индустриального развития демографических резервов. Из традиционных резервов наращивания демографического потенциала, механического и естественного прироста населения, использование последнего, учитывая тенденции последних десятилетий, не гарантирует эффект для Украины. Приняв такого рода аргументы, целесообразно считать, что использование механического перемещения населения, с одной стороны, гарантирует его прирост в пределах глобального миграционного обмена, а с другой – перераспределение в пределах национальной экономики, в процессе которого повышается эффективность капитализации природного и приобретенного потенциала на каждом из этапов жизненного цикла человека. Вместе с

тем формирование экстенсивной базы требует увеличения дохода, с помощью которого провоцируются системные преобразования, наращивание производительности труда путем инвестирования в инновационные технологии, перераспределение занятости в пользу секторов обслуживания и, в частности секторов, отнесенных к экономике знаний [2, 166].

Промежуточным эффектом функционирования подсистемы формирования экстенсивной базы конкурентоспособности человеческого капитала следует считать наращивание производительности путем инвестирования в технологический процесс, инновации и высокие мультипликативные эффекты, определяющие совокупный эффект – конкурентоспособность экономики страны. Другим промежуточным результатом подсистемы формирования экстенсивной базы воспроизводства человеческого капитала выступает рост численности населения, готового к получению высшего образования, и рост социальной мобильности. Таким образом, эффекты функционирования экстенсивной базы выступают резервом роста конкурентоспособности человеческого капитала на уровне его носителя и субъектов хозяйствования.

Наличие резервов гарантированно превращается в эффекты исключительно при возможности их использования, т. е. доступа к управленческим инструментам, инфраструктуре и т. д. Несмотря на высокую эффективность экономик некоторых стран, их принадлежность к экономикам аграрного, индустриального и информационного типа требует использования средств преобразования экстенсивных резервов в конкурентные эффекты. То есть все национальные экономики требуют формирования институциональной системы экономики знаний в пределах воспроизводства интенсивной базы конкурентоспособности человеческого капитала.

Направлениями формирования институциональной системы следует определить развитие образовательного сектора согласно критериям экономики знаний, формирования инструментов инвестиционного воспроизводства человеческого капитала и механизмов его использования. Образовательное направление институциональной системы обеспечивает формирование человеческого капитала, инвестиционное – финансовых инструментов покупки образовательных услуг, а рынок труда – преобразования человеческого потенциала в капитал и его использования.

Перечень ключевых элементов формирования институциональной системы образовательного сектора предусматривает оптимизацию инфраструктуры среднего образования в соответствии перераспределенного территориального размещения населения, а дерегулирование и реформирование образовательного сектора вместе с результатом функционирования экстенсивной подсистемы обеспечивает рост численности населения, готового к получению высшего образования и рост социальной мобильности. Последний синергический эффект вместе с реформированием высшего образования выступает предпосылкой формирования человеческого потенциала экономики знаний [5, 7].

Преобразование предпосылок в потенциал возможно при условии финансирования покупки образовательных услуг. С этой целью происходит формирование институциональной системы инвестиционного сектора экономики знаний. В частности, неотъемлемыми элементами выступает развитие инструментов инвестирования в человеческий капитал, инвестиционных институтов воспроизводства человеческого капитала и расширение источников инвестирования человеческого капитала. Результатом построения институциональной подсистемы инвестиционного сектора выступают инструменты инвестиционного воспроизводства человеческого капитала. Примерами новосформированных инвестиционных инструментов могут быть лизинг человеческого капитала, управление долговыми обязательствами, кредитование покупки образовательных услуг и т. п. В совокупности перечень приведенных инструментов обеспечивает интеграцию образовательного и инвестиционного секторов, при котором система образования превращается в отдельный сектор экономики знаний. Эффектом от интеграции выступает формирование человеческого потенциала экономики знаний.

Отдельным элементом проектируемого механизма выступает система информационного обеспечения. Результатом функционирования информационной системы выступает снижение влияния субъективного фактора на принятие решения по конвертации человеческого потенциала в капитал. Система информационного обеспечения выступает катализатором воспроизводства эффектов формирования конкурентоспособного человеческого капитала.

На уровне субъектов хозяйствования конвертация человеческого потенциала в капитал возможна исключительно на основе купли-продажи прав на "актив человеческого капитал". Отсутствие последнего в аграрной и индустриальной экономике и ключевое значение в экономике знаний требуют нормативно-правового закрепления в пределах институциональных подсистем инвестиционного сектора и рынка труда. Конвертация человеческого потенциала в человеческий капитал предполагает его покупку в форме "актива человеческого капитал", лизинг и рекрутинг человеческого капитала, и фактически отражает объем обязательств носителя человеческого капитала по выполнению функциональных обязанностей. Оцененная в процессе конвертации стоимость в форме оплаты труда, договорных обязательств или объемов контрактов выступает оценочным показателем эмпирической стоимости человеческого капитала. В то же время в предложенном проекте государство, как правило, не принимает участия в процессе купли-продажи,

конвертация происходит на уровне субъектов хозяйствования, а в пределах механизма управления на уровне государства формируются эффекты в форме капитализированного человеческого потенциала – человеческого капитала субъектов хозяйствования.

Эффективность как процесс максимального использования резервов человеческого капитала и в конечном итоге обеспечение высокой конкурентоспособности человеческого капитала предусматривает применение в пределах проектируемого механизма элементов повышения эффективности. В частности, ключевая роль отведена управлению системой здравоохранения, благодаря которой расширяется фактический фонд рабочего времени, снижается потеря трудоспособности, обеспечивается реабилитация носителей человеческого капитала, временно потерявших трудоспособность.

Эффективную конвертацию человеческого потенциала в капитал также целесообразно осуществлять путем регулирования организации труда субъектов хозяйствования, в частности: определения санитарных норм и техники безопасности; установления максимального порога продолжительности рабочего времени, режима отдыха, сменности и т. д.; ограничения на выполнение неспецифических функций, видов труда, работ; установки минимального размера оплаты труда, и т. д.

Другим, вероятно, не менее действенным элементом обеспечения высоких эффектов функционирования проектируемого механизма выступает управление конкурентной средой. Последнее предусматривает избежание монополизации и олигополий в секторах формирования человеческого потенциала и капитала; стимулирование конкуренции на уровне ресурсного обеспечения формирования человеческого потенциала; стимулирование других форм конкуренции, обеспечивающих формирование конкурентоспособности человеческого капитала.

Таким образом, в пределах определенных особенностей социально-экономического развития, управление конкурентоспособностью человеческого капитала целесообразно реализовать на основе совокупности подсистем формирования экстенсивной демографической ресурсной базы; развития институциональной системы экономики знаний и системы инвестиционного воспроизводства человеческого капитала; управления процессами эволюции отношений собственности.

Перспективы дальнейших исследований следует наметить в направлении формировании критериальной базы и системы информационного обеспечения управления предложенным механизмом управления конкурентоспособностью человеческого капитала.

Библиография:

1. Мельничук Д. П. Управління людським капіталом у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Д.П. Мельничук, С.В. Обіход // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць спец. вип. Економіка підприємства: теорія і практика. – Ч II – К.: КНЕУ, 2008. – С. 380-720;
2. Ніколайчук М. В. Проблеми інвестиційного відтворення людського капіталу України / М.В. Ніколайчук // Інноваційна економіка. – Тернопіль. – 2012. – №2[28]. – С. 165 – 170;
3. Управління персоналом в умовах економіки знань : монографія / кол. авт.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. К. Семів. – К. : УВС НБУ, 2011. – 406 с.;
4. Павлів-Самоїл Н. П. Соціально-трудова мобільність – чинники виникнення трудових міграцій в сучасних умовах / Н.П. Павлів-Самоїл // Митна справа № 2 (80), 2012, Ч. 2, К. 1. – С. 311-316;
5. Садовська Г. Ф. Чинники конкурентоспроможності інтелектуального капіталу / Г.Ф. Садовська // Проблеми науки. – 2008. – № 6. – С. 2–8.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.1

ББК 65.01

П44

Хмельницкий национальный университет

Подра Ольга Павловна

e-mail: podra_olha@ukr.net

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье проанализированы существующие методы оценки человеческого капитала, определены основные подходы оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал и предложен комплексный методологический аппарат его оценки.

Podra O. P.

e-mail: podra_olha@ukr.net

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF HUMAN CAPITAL EFFECTIVE RECREATION ANALYZE

Main existing methods of human capital assessment are analyzed in the article. Main approaches to human capital investment effectiveness assessment are defined, complex methodological approach to human capital assessment is proposed.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, эффективность, методы

Key words: human capital, investment effectiveness, methods

На данном этапе развития экономической науки разработаны методические подходы к оценке инвестиций в человеческий капитал как на уровне предприятия, так и государства. В соответствии с традиционными положениями, инвестиции в человеческий капитал считаются целесообразными при высоком уровне рентабельности и небольшом периоде окупаемости. Учитывая приведенные особенности, вопрос оценки экономической эффективности остается актуальным в условиях современных экономических реалий формирования информационного общества, так как активы человеческого капитала стали влиятельным фактором формирования стоимости экономических объектов и, как результат, требуют пересмотра подходов к оценке и разработке детальной методологической базы.

Впервые оценка инвестиций в человеческий капитал была проведена Г. Беккером [1], Л. Турроу [2], Т. Шульцем [3], ученые связывали его рост с накоплением капитала сферы образования, а эффективность его воспроизводства и применения объясняли развитием образования. Важное значение принадлежит методическим положениям Дж. Минцера [4], который применил стандартную функцию заработной платы для определения нормы отдачи инвестиций в образование. Л. Турроу и Б. Вэйсборд предложили осуществить оценку человеческого капитала на основе капитализированной ренты, то есть того дополнения к заработку, которое дает образование [5].

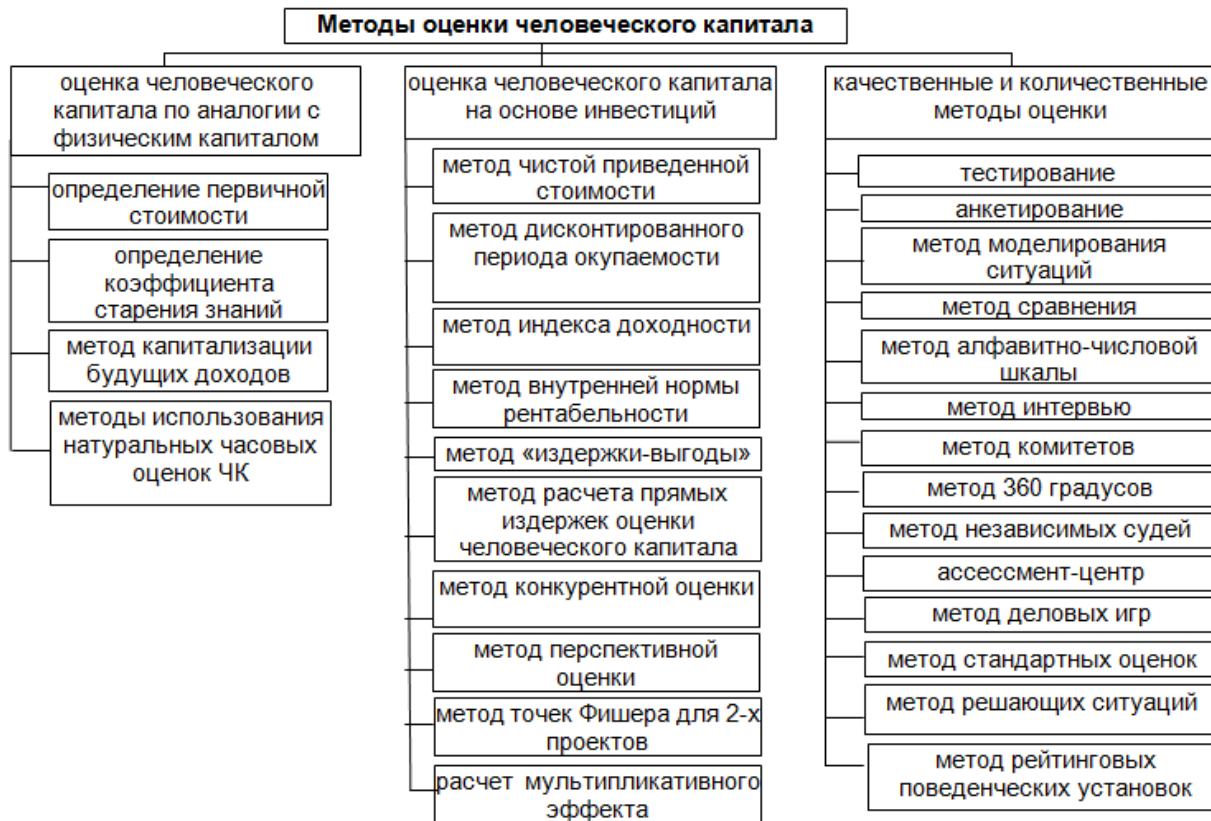
Невзирая на имеющуюся методическую и методологическую базу оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал, сегодня не существует комплексной методики оценки в связи с традиционной трактовкой человеческого капитала в пределах трудовых концепций в качестве рабочей силы, человеческого или трудового потенциала, который формируется на расходной основе. Учитывая существующие нерешенные части данной научной проблемы, необходимо исследовать основные подходы к оценке человеческого капитала и предложить комплексный методический аппарат, который позволит осуществить его полную оценку.

Причиной отсутствия комплексной оценки инвестиций в человеческий капитал являются методические расхождения, связанные с разными факторами, в частности, с определением номенклатуры расходов, которые классифицируются как инвестиции в человеческий капитал; разнообразием результатов профессиональной деятельности; наличием часового лага между инвестированием и эффектом; определением эффектов, полученных в результате инвестирования, учитывая, что в пределах национальной экономики капиталовложения в социальную сферу и отдача

от них непрерывны; отдачей капитала образования в зависимости от территории, качества и количества знаний, опыта и тому подобное.

Выходя из степени научной разработки проблемы и разнообразия подходов к оценке человеческого капитала (ЧК), методы оценки целесообразно объединить в три группы в соответствии с классификацией видов оценки: оценка ЧК по аналогии с физическим капиталом, на основе инвестиций, с использованием качественных и количественных методов (рис. 1).

Методы оценки человеческого капитала. Рис.1



Следовательно, оценку человеческого капитала можно проводить по аналогии с физическим капиталом путем определения первичной стоимости на основе проведения аттестации или анкетирования работников; определения коэффициента старения знаний человеческого капитала, который в процессе реализации изнашивается, на основе установления срока участия работника в деятельности предприятия в трудовом договоре. Недостатком отмеченных методов является сложность и громоздкость объективной оценки. Метод капитализации будущих доходов предусматривает приведение к текущей стоимости будущих денег, что широко используется при оценке человеческого капитала на основе инвестиций. Методы использования натуральных часовых оценок человеческого капитала предусматривают его измерение, особенно образовательной составляющей, в человеко-годах учебы. Суть метода заключается в том, что рост потраченного времени на образование приводит к росту объемов знаний, следовательно, к накоплению человеческого капитала.

Количественные и качественные методы оценки человеческого капитала используются для определения характеристик, которые влияют на результаты индивидуальной работы сотрудников и команды. Определение характеристик работников является достаточно важным процессом, поскольку определяет вклад персонала в увеличение доходов предприятия, завоевания доли рынка, роста гудвила.

Оценка человеческого капитала на основе инвестиций связана с осознанием инвестиционной основы его формирования в результате возникновения инвестиционных эффектов в будущем. В экономической науке и практике сложилось достаточно определенное понимание понятия эффективности инвестирования в человеческий капитал и способов измерения ее показателей. Следовательно, эффективность инвестирования в человеческий капитал можно рассматривать через две основных категории: во-первых, через экономическую эффективность, которая предусматривает увеличение дохода отдельного индивида и прибыли предприятия, повышения производительности труда; во-вторых, социально-экономическую эффективность, которая выражается в росте уровня и

качества жизни населения, в уменьшении расслоения общества по имущественному и социальному состоянию, возможности самореализации.

В пределах существующей практики измерять социально-экономическую эффективность инвестиций в человеческий капитал в полной мере достаточно сложно. Поэтому экономисты акцентируют свое внимание на определении экономической эффективности. Под экономической эффективностью инвестиций принято считать соотношение между величиной полезного результата как степени достижения поставленной цели и расходами на получение этого эффекта. Это правило справедливо и при оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал в зависимости от субъекта инвестирования – индивида, предприятия или государства.

В случае индивидуального инвестирования субъект инвестиций является одновременно и объектом, то есть индивид, осуществляя инвестиции в собственное образование, ожидает в будущем получить отдачу от них в виде дохода от реализации труда на рынке. Таким образом, инвестиции индивида в получение образования можно рассматривать как инвестиционный проект. Принимая решение о целесообразности инвестиций в образование, индивид сравнивает необходимые расходы с ожидаемой отдачей. В данном случае используются такие критерии инвестиционного анализа:

1. Чистая приведенная стоимость [12, 207].
2. Внутренняя норма доходности (рентабельности) - ставка дисконта, при которой приведенные величины выгод и расходов равны [13, 76].
3. Срок окупаемости инвестиций - время, через которое дисконтированные доходы уравниваются с дисконтированными расходами [13, 76].

Однако процесс инвестирования в человеческий капитал является более сложным, чем в альтернативные проекты. Поскольку в данном случае не совсем понятен срок реализации проекта. Обычно инвестиционный проект имеет определенный срок реализации, в то время когда выбор профессии может длиться всю жизнь. Поэтому индивид при соотношении разных вариантов инвестиций в образование сравнивает потенциальный совокупный доход на среднесрочную перспективу, например, за первые 5-10 лет после получения образования.

В то же время индивид рассматривает инвестиции в образование как обычный инвестиционный проект, не учитывая такие весомые факторы, как наклонности, желание стать специалистом соответствующей отрасли. Также не учитывается такой нефинансовый фактор, как престиж профессии, ожидаемый социальный статус. Если индивид не определился с выбором профессии и колеблется между разными ее видами, то профессии можно проранжировать в соответствии с приоритетами, принимая за единицу наиболее удачный вариант, а другим вариантам присвоить коэффициент, который измеряется в долях единицы (меньший приоритет – низший коэффициент). Приведенный в [14, 207] подход одновременно не учитывает риск индивида, связанный с тем, что после окончания учебы он не сможет найти работу по выбранной специальности, поэтому его следует усовершенствовать:

$$NPV = \alpha \times P \times \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (1)$$

где NPV - чистая приведенная стоимость потока будущих доходов;

B_t – доход от образования в момент времени t ;

C_t – расходы на учебу в момент времени t ;

n – количество периодов времени;

t - срок реализации проекта;

i – рыночная норма процентов;

α - коэффициент, который отображает наклонности индивида;

P - вероятность успешного нахождения работы после получения образования.

Приведенные суждения могут быть использованы не только относительно получения первого образования, но и относительно получения второго образования или повышения квалификации.

Предприятия осуществляют инвестиции в человеческий капитал по определенным причинам: во-первых, в связи с дефицитом соответствующих специалистов на рынке труда; во-вторых, даже при наличии соответствующих специалистов на рынке труда фирмы не нанимают новых работников, а проводят повышение квалификации собственных кадров, что связано с желанием сохранить командный дух и позитивный климат в трудовом коллективе. Важным показателем оценки объемов инвестиций в человеческий капитал являются совокупные расходы, которые состоят из инвестиций в человеческий капитал в течение определенного периода времени, связанных с учебой работников, включая образование в профессиональных и высших учебных заведениях, заведениях повышения

квалификации и переподготовки кадров, разного рода тренинги и курсы; расходов предприятия на создание или переоборудование рабочего места, применение инноваций, которые обеспечивают реализацию полученных знаний работника.

Как уже отмечалось, чистый дисконтированный доход характеризуется отношением дисконтированной суммы ежегодных чистых денежных потоков и дисконтированной величины вложений в t году. Однако к инвестициям в человеческий капитал также отнесено создание новых рабочих мест или переоборудование старых, следовательно, в расчетах можно использовать конечную стоимость рабочего места [15]:

$$NPV = \sum_{t=1}^k \frac{D_t^{no} - D_t^{do}}{(1+i)^t} + \frac{BPM_t^{kin}}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t^{лк} + B_t^{лк}}{(1+i)^t}, \quad (2)$$

где BPM_t^{kin} - конечная стоимость рабочего места в период t ;

$I_t^{лк}$ - инвестиции в человеческий капитал за период времени t ;

$B_t^{лк}$ - расходы предприятия на создание, переоборудование рабочего места в период времени t ;

n - количество периодов времени;

D_{do} - доход до получения дополнительного образования;

D_{no} - доход после получения дополнительного образования;

Соответственно, если $NPV \leq 0$ проект отклоняется.

Таким образом, определение эффективности инвестиций в человеческий капитал является сложным процессом, который требует использования разнообразных подходов и методов с целью достижения объективности оценки. Исследованные методы имеют свои преимущества и недостатки, а их использование зависит как от внутренних, так и от внешних факторов, в то же время для обеспечения полноты оценки их целесообразно использовать в комплексе. Перспективы дальнейших исследований следует наметить в русле разработки новых и в сочетании существующих методик оценки человеческого капитала, определения наиболее точной и объективной методики с целью обеспечения получения запланированных результатов.

Библиография:

1. Becker G. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. Becker. - 3rd ed. - University of Chicago Press, 1993. - 390 p.;
2. L. Thurow Investment in Learning / L. Thurow. - San Francisco, - 1978. - 325 p.
3. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. - 1971. - N.Y., 1971. - 129 p.;
4. Кирьянов А.В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность / А.В. Кирьянов // Экономика России: основные направления совершенствования. - № 7. <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>;
5. Бреслав Л. Кадровый потенциал и пути его повышения / Л. Бреслав, Б. Лисовик, И.Ломова // Человек и труд. - 2003. - № 4. http://www.chelt.ru/2003/4-03/list_4-03.html;
6. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. - К.: КНЕУ, 2005. - 403 с.;
7. Грішнова О. А. Людський розвиток / О.А. Грішнова. - К.: КНЕУ, 2006. - 308 с.;
8. Шувалов С. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в экономике, основанной на знаниях. http://www.turiba.lv/darba_tirgus_2008/pages/Shuvalov_ru.html;
9. Глухова И. В. Инвестиции в человеческий капитал – ключевое направление антикризисного управления организацией / И.В. Глухова // Науковий вісник ЧДІЕУ. - 2009. - № 2(3). - С. 162-173.