

Редакция научного журнала «Современный научный вестник»,

(Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-21429 от 27 июня 2005 г. Свидетельство выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «О средствах массовой информации»), приглашает ученых стран СНГ опубликовать свои работы.

Журнал выходит по секциям:

- Экономические науки
- Юридические науки
- Филологические науки
- Педагогика и психология
- Технические науки
- Сельское хозяйство
- Ветеринария и биология

Периодичность 1 раз в квартал

Счет на оплату, выставляется в случае принятия статьи к публикации.

СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ:

+38(0562) 342961(Украина); факс: +38(056) 3701313

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ:

Материалы принимаются по электронной почте: russian@rusnauka.com в виде компьютерного файла **только** с расширением **doc** или **rtf**, набранного в редакторе **Word**.

1. Объем статьи **от 6** страниц формата **A4**.
2. Материалы предоставляются на **русском** или **английском** языках
3. Текст набирается 14 кеглем, шрифт Times New Roman Cyr, межстрочный интервал 1.5, поля со всех сторон по 20 мм. («Экзотические шрифты» недопустимы)!
4. Внедренные в тексте графические материалы - дополнительно, отдельными файлами
4. Сноски недопустимы (!)
5. Материалы должны иметь заверенную **доктором наук** рецензию, которую необходимо выслать в редакцию наших партнеров в УКРАИНЕ на адрес:

49000, г. Днепропетровск, Главпочтамт, а/я 74, издательство

«Наука и образование»

(с пометкой, рецензия на статью в российский журнал) или в редакцию журнала:

308023, г. Белгород, пр. Б. Хмельницкого, 135/69а

Тел./факс +7 (4722) 358009, E-mail: belgorod@rusnauka.com.

5. Дополнительно в отдельном файле высылается информация об авторе(ах): ФИО, место работы, научная степень, должность, контактный телефон, почтовый адрес для переписки и e-mail.

Сборники, по выходу из печати, будут рассылаться на почтовый адрес, указанный в сведениях об авторах. По получении просьба информировать!!

*С уважением, главный редактор журнала
«Современный научный вестник»*

Корецкий Н.Х.

Научно-теоретический и практический журнал

СОВРЕМЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

№ 4 (200) 2014

Серия:

Экономические науки

Научно-теоретический и практический журнал

СОВРЕМЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

№ 4 (200) 2014

Серия:
Экономические науки

Главный редактор: д.п.н. Фоменко Г.З.

Редакционный совет: д.п.н. Демьяненко Г.А., д.п.н. Лавров И.С.,
д.псих.н. Ульянова Р.П., д.псих.н. Головачев О.Н.,
д.п.н. Захаров Ю.Ф., д.п.н. Луценко Р.В., д.п.н. Ковальчук А.П.,
д.псих. н. Моисеев К.К., д.п.н. Курбанов А.И., д.соц.н. Стадник Р.О.,
д.соц.н. Долгов Г.А.

© Руснаучкнига, 2014
© Коллектив авторов, 2014

Ответственный редактор: Екимов С.В.	АДРЕС РЕДАКЦИИ: 308023, г. Белгород, пр. Б.Хмельницкого, 135/69а	Редакция не несет ответственность за точность приведенных фактов, статистических данных и иных сведений.
Технический редактор: Гордашевский В.Б.	Тел./факс (4722) 358009 E-mail: belgorod@rusnauka.com	Любое воспроизведение или размножение материалов данного издания без письменного разрешения редакции запрещено.
Дизайн и верстка: Щащенко И.Г.		

Научно-теоретический и практический журнал

СОВРЕМЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

№ 4 (200) 2014

Серия:
Экономические науки

Ответственный редактор: **Екимов С.В.**
Технический редактор: **Гордашевский В.Б.**
Дизайн и верстка: **Щащенко И.Г.**

Издаётся с 2005 года, выходит раз в квартал
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-21429 от 27 июня 2005 г.

Свидетельство выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года "О средствах массовой информации"

Сдано к печати 17.02.2014. Подписано к печати 17.02.2014.
Формат 60x84 1/8. Способ печати – ризограф.
Усл. печ. лист. 14,88. Тираж 300 экз.
Отпечатано на полиграфической базе ООО «Руснаучкнига», г. Белгород

308023, г. Белгород, пр. Б. Хмельницкого, 135/69а
Тел./факс (4722) 358009 E-mail: belgorod@rusnauka.com
Представительство на Украине: тел. +38 (056) 3701313



Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Долгов Д.И. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ФИНАНСОВЫЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНОУСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОДУКЦИИ.....	5
Лунев Г.Г. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	22
Явдак М.Ю. РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	30
Звягинцев А.И., Петряков А.А. ДИНАМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ.....	39
Ерис Л.Н. ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	50
Коваленко В.В. ОПЕРАЦИОННЫЙ РИСК В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА....	58
Саинский Д.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ХМЕЛЕВОДСТВА	65
Серикова О.Н. ПОДХОДЫ К РАЦИОНАЛЬНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	72
Серебренников В.М., Серебренникова В.В. РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО ВЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	80

Даниали Педрам

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ПИВА В КОНТЕКСТЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 86

Лепехина И.А.

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБЕСПЕЧЕННОСТИ
ЕГО ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ РАБОТНИКАМИ 95

Література

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства.: навчальний посібник,- Київ: Центр навчальної літератури, 2006 р.-384с.
2. Маркетинг: Навчальний посібник для студ. економічних спеціальностей/ Під ред. Крамаренка В.І., Холода Б.І.- Київ: ЦУЛ, 2003 р.- 258с.
3. Маркетинг: основи теорії та практики.: Навчальний посібник для вузів/ За заг. ред. Липчука В.В.- 2-е видання, доповнене і виправлене.- Львів: Новий світ.- 2000 р.; Магнолія плюс.-2003 р.- 288с.
4. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства.: Монографія/ За заг. ред. Іванова Ю.Б., Тищенко О.М.- Харків: ІНЖЕК.- 2006 р.- 384с.
5. Фінансовий менеджмент: навчально-методичний посібник/ Ф.М. Поддєрьогін та ін.- Київ: КНЕУ.- 2005 р.- 536с.

2.	ДОСТИЧЬ уровня качества в эксплуатации за показателем «количество дефектов, которые приходится на 1000 гарантийных автомобилей, : по моделям «ЗАЗ» – 370 по моделям «SENS» – 390	Уровень качества в эксплуатации за показателем «количество дефектов, которые приходится на 1000 гарантийных автомобилей сложил на 01.01.2008 по моделям «ЗАЗ» – 369,5* по моделям «SENS» – 389,4*
3.	Уровень качества в производстве по результатам бальной оценки (аудиту) готового автомобиля : по моделям «ЗАЗ 1102» – 430 по моделям «ЗАЗ 1103» – 510 по моделям «ВАЗ» – 560 по моделям «SENS» – 150 по моделям «OPEL» – 5 по моделям T-150 «LANOS» – 6	УРОВЕНЬ качества производства по результатам бальной оценки (аудита) готового автомобиля сложил: по моделям «ЗАЗ 1102» – 351,5 по моделям «ЗАЗ 1103» – 394,1 по моделям «ВАЗ» – 442,7 по моделям «SENS» – 126,1 по моделям «OPEL» – 4,42 по моделям T-150 «LANOS» – 5,7

*- после выполненных мероприятий (всего 641,38)

Выводы.

В решении задач повышения конкурентоспособности продукции с каждым годом все растущее значение приобретает проблема выбора и освоения новых рынков сбыта за счет повышения квалификации работников отдела маркетинга предприятия. В связи с этим на любом предприятии очень важны аналитико-исследовательские усилия в этой области. Новые рынки сбыта могут изменить конкурентоспособность товара и рентабельность сбытовой деятельности. Понятно, что внедряя товар на новый рынок, можно продолжить жизненный цикл товара. Сезонные колебания в спросе за счет маркетинговых мероприятий могут способствовать успешной реализации одного и того же товара в разных точках планеты. А увеличение объема продаж на новых рынках позволит снизить расходы производства на единицу продукции, прежде всего за счет использования высококвалифицированных работников предприятия, достаточно низких уровней налогов и таможенной пошлины и ряд других факторов на новых рынках сбыта.

В связи с этим очень важно для дальнейшего развития конкурентоспособности продукции (прежде чем перейти к новому, его модификации, снятию с производства) попробовать выйти с ним на новый рынок сбыта, поскольку на внутреннем его конкурентоспособность резко упала. Но при этом надо точно знать степень обеспеченности новых рынков высококвалифицированными работниками ремонтных и обслуживающих организаций, поскольку иначе покупатели могут потребовать повышение надежности и упрощение конструкции реализованной продукции.

Долгов Д. И.
Мордовский государственный
университет имени Н. П. Огарева

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ФИНАНСОВЫЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНОУСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В настоящее время конкурентоустойчивость предприятия и продукции является довольно мало изученной. Экономическая свобода предприятия в современных рыночных условиях характеризуется, как правило, повышенным хозяйственным риском, определяемым нестабильностью спроса, цен, поведения конкурентов, влиянием случайных факторов неэкономической природы на эффективность принятия управленческих решений, изменчивостью рыночной конъюнктуры и т.д.

В данной статье рассмотрен управленческий, экономический, финансовый, технологический аспекты управления конкурентоустойчивостью предприятия и продукции.

Ключевые слова: конкурентоустойчивость, продукция, предприятие, вагон-цистерна, управление.

Охарактеризуем управленческий аспект совершенствования конкурентоустойчивости.

Экономическая свобода предприятия в современных рыночных условиях характеризуется, как правило, повышенным хозяйственным риском, определяемым нестабильностью спроса, цен, поведения конкурентов, влиянием случайных факторов неэкономической природы на эффективность принятия управленческих решений, изменчивостью рыночной конъюнктуры и т.д. В отечественной экономической литературе достаточно хорошо разработаны основные факторы, вызывающие нестабильность экономики России. Учитывая высокую степень интеграции мировой экономики, считаем необходимым, включить дополнительно к этим факторам фактор влияния процессов глобального, макро- и микро- уровней

В таких условиях, прежде чем принять управленческие решения руководители должны в сжатые сроки изучить внутреннюю и внешнюю среду предприятия, провести оценку влияния возникших рыночных изменений на его деятельность и найти новые решения по ее корректировке. Из сказанного следует, что

переход к рыночным отношениям приводит к возникновению в области управления ряда проблем, решением которых до этого в стране, по вполне понятным причинам, никто из ученых и практиков не занимался. В то же время, готовые схемы решения подобных проблем, с успехом применяемые в странах с развитой рыночной экономикой, могут оказаться вполне эффективными при разумной их адаптации к условиям российской экономики. Деятельность предприятия в условиях конкурентного рынка – это система отношений производителя и покупателя, согласно которым производитель должен предлагать не то, что он хочет продать, а то, что хочет купить потребитель, учитывая при этом активное поведение конкурентов [4, с.158]. В силу развития конкурентоустойчивости руководство предприятия должно регулярно проводить анализ конъюнктуры рынка, рыночного спроса и его специфики. Таким образом, управленческие решения по производству и сбыту продукции должны приниматься на основе полного знания рыночных факторов и учета влияния, которое эти решения могут оказать на рынок. Результаты такого анализа оказывают прямое воздействие на принятие оптимального решения, связанного со следующим: формированием ассортимента программ; обновлением продукции; изменением специфики предприятия; изменением профиля производства; обеспечением своевременной реализации продукции; выгодным получением нужных инвестиций для развития производства и т.д. [5, с.58].

В такой сложной системе отношений лицо, принимающее ответственное управленческое решение, оказывается в ситуации, побуждающей его к принятию таких решений, последствия которых определяют положение предприятия (прибыльность, убыточность, банкротство). При этом практических навыков, опыта и интуиции руководителей недостаточно для принятия правильного решения в процессе реализации рыночных задач экономики переходного периода ибо, быстро меняющаяся ситуация не позволяет создать единую на все случаи жизни модель поведения [14, с.15].

Таким образом, проблема управления предприятием в современных условиях заключается в отсутствии передовых рыночных методов обоснования качественных управленческих решений, принимаемых в связи с изменениями рыночных ситуаций и отношений, развитие которых в России требует разработки и внедрения принципиально новых методов управления, учитывающих мировой опыт и позволяющих повысить гибкость и выживаемость отечественного предприятия в условиях рынка. Опыт развитых стран показал, что теоретической и практической концепциями совершенствования управления предприятием в условиях рынка является маркетинг, роль которого в переходном периоде – уникальна и двойка: на микро – уровне – это инструмент встраивания предприятия в рыночную среду, а на макро – уровне – инструмент рыночной среды. Степень вхождения в рыночную среду определяется уровнем деловой активности предприятия и потенциалом его конкурентоустойчивости. [4, с. 8].

В конечном итоге, мировой рыночный опыт, переход национальной экономики к рынку, низкая конкурентоустойчивость продукции и предприятий опреде-

с целью контроля, анализа и усовершенствования работы сервисной сети произведенная работа по подготовке и проведению аудитов дилерских организаций :

- разработанный план проведения аудитов предприятий сервисной сети г. Запорожье;

- проведенный специальный аудит предприятий ТПК «Укравтодом», Запорожский ХРП, «Компания Прогресс», «АвтоЗАЗ-комплект», СТО «Восток», «Автотехсоюз» на предмет соблюдения требований сервисной политики ЗАО «ЗАЗ» по работе с клиентами. Результаты обобщены, дилерским организациям направлены рекомендации относительно корректирующих и предохранительных средств;

- проведенные специальные аудиты предприятий сервисной сети Одесского региона. Данные проанализированы, подготовленный и присланные предложения по корректирующим и предохранительным средствам (табл. 2);

- вместе со службой качества разработанный план проведения диагностического аудита консультанта предприятий сервисной сети ДК «АвтоЗАЗ-сервис»;

- проведенные комплексные аудиты предприятий Киевского, Запорожского, Донецкого, Херсонского, Николаевского и Одесского регионов вместе со специалистами службы качества. По результатам проведенных аудитов составлены отчеты, разработанные и присланные в сервисную сеть предложения по корректирующим мероприятиям;

- организована и проведена инструктивная учеба работников Отдела сервисной политики с целью ознакомления с результатами аудитов, выявления нарушений, которые имеют системный характер и на которые надо обратить особое внимание при проведении дальнейших проверок, разработке действенных мероприятий относительно их устранения;

подготовленные предложения по проекту сервисной книги автомобилей «Опель»;

проведенные учебы 260 специалистов сервисной сети по 9 темам на базе Учебного центра. Показатель превышает запланированный на 33% и на 51% по сравнению с 2011 годом.

Научные исследования показали, что повышение качества возможно и необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с инновационной деятельностью и мероприятиями по повышению квалификации работников предприятий машиностроения в Запорожской области.

Таблица 2 Результаты выполнения целей по качеству продукции ЗАО «ЗАЗ» за 2012 год

№из/п	Содержание целей по качеству	Результаты выполнения
1.	ПОДТВЕРДИТЬ соответствие системы менеджмента качества ЗАО «ЗАЗ» требованиям ISO 9001:2000 в ходе ресертификационного аудита.	ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ресертификационного аудита подтверждено соответствие системы менеджмента качества ЗАО «ЗАЗ» требованиям ISO 9001:2000.

для систематизации сервисного обслуживания ЗАО «ЗАЗ» по организации и контролю выполнения сервисного обслуживания разработанный проект «Сервисной политики ПАТ «ЗАЗ», который включает «Руководство в работе с Клиентами»;

разработанный и утвержденный «Перечень нормативных государственных документов, которые регламентируют организацию автотехобслуживания»;

созданная электронная база документов государственного и внутривзаводского значения, регламентирующих предоставление сервисных услуг;

за период с мая 2012 года вместе с другими службами завода проведенная работа по разработке основополагающих документов, которые определяют требования сервисной политики предприятия, которые уже согласованы и утверждены, в частности:

- процедура «Гарантийное, техническое обслуживание автомобилей ЗАЗ и Деу и возмещение расходов на их ремонт»;

- процедура «Претензии потребителей к запасным частям и комплектующим автомобилей производства ЗАО «ЗАЗ»;

вместе с Отделом гарантийной политики проведенная работа по разработке и согласованию со службами завода процедур :

- «Рассмотрение и удовлетворение претензий владельцев относительно замены дефектных автомобилей «Дачия» и «Опель» в гарантийный период или разрыв договора покупки-продажи»;

- «Рассмотрение и удовлетворение претензий владельцев относительно замены дефектных автомобилей ЗАЗ и Деу в гарантийный период или разрыв договора покупки-продажи»;

- «Гарантийное техническое обслуживание автомобилей «Опель» и возмещение расходов на их ремонт»;

- «Гарантийное техническое обслуживание автомобилей «Дачия» и возмещение расходов на их ремонт»;

разработанные и представленные в Департамент организации работы и персонала такие проекты процедур :

- «Транспортировка и сохранение автомобилей в торгово-сервисной сети ЗАО «ЗАЗ»;

- «Проведение проверок предприятий дилерской сети с «Актом оценки торгово-сервисного предприятия»;

- «Проведение предпродажной подготовки автомобилей производства ЗАО «ЗАЗ»;

- «Проведение учебы специалистов сервисной сети»;

проводится работа по внедрению и усовершенствованию требований системы менеджмента качества ISO -9001:2000. Проведенный общезаводской аудит (бюро «Веритас»), два внутренних аудита, ликвидированные замечания по их результатам (по результатам последнего внутреннего аудита полученный отчет Отдела контроля качества и проводится разработка корректирующих мероприятий);

лили необходимость создания служб маркетинга на них. Однако, несмотря на их наличие, маркетинговым исследованиям на предприятиях уделяется недостаточное внимание. В настоящий момент можно говорить лишь о практическом применении концепции совершенствования сбыта на предприятиях. Эта концепция фокусирует свои усилия на потребностях продавца и, тем самым, подменяет концепцию маркетинга в целом, искажая ее смысл. На определенном этапе стратегия маркетинга формируется в зависимости от характера рынка и ценовой политики предприятия. Как правило, это происходит в соответствии с конкретной рыночной ситуацией и практики не признают регламентации данной процедуры. Возможно, именно этим объясняется достаточно узкая специализация исследований по систематизации методов применения маркетинга как в развитых в рыночном отношении странах, так и в странах с развивающимися рынками [19, с.20].

В современных рыночных условиях России важнейшими факторами маркетинговой среды предприятий и одними из основных объектов маркетинговых исследований является конкурентоустойчивость, которая представляет собой фундаментальные и неотъемлемые атрибуты любой рыночной экономики, в том числе и развивающейся, и являются, в конечном итоге, необходимыми условиями развития предпринимательской деятельности [1, с. 3].

Конкурентоустойчивость – тонкий и гибкий механизм управления производством, проявляющийся в его мгновенной реакции на любые изменения рыночной обстановки. В лучшем положении оказываются предприятия, которые наиболее приспособлены к ним, то есть обладают более высокой конкурентоустойчивостью по сравнению с конкурентами.

Надо заметить, что в современных условиях усиливающегося процесса интеграции прозорливые экономисты мира с тревогой всматриваются в первое десятилетие нового века, осознавая опасность изменения жизни мирового сообщества, глобализации мировой экономики, а, следовательно, невиданного ранее обострения конкуренции и конфликтов. Таким образом, проблемы конкурентоустойчивости и конкуренции выходят на первый план как для национальной экономики в целом, так и для хозяйственных первичных образований – предприятий в отдельности. Изучение потребителей и конкурентов, а также условий конкуренции позволяет предприятию определить его преимущества и недостатки перед конкурентами, выработать успешные конкурентные стратегии и поддержать конкурентные преимущества. Предприятие должно знать, в какой степени оно конкурентоустойчиво по отношению к другим субъектам данного рынка, так как высокая степень конкурентоустойчивости является гарантом получения высоких экономических показателей в рыночных условиях, и имеет стратегической целью достижения такого ее уровня, который помог бы ему выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы. В настоящее время проблема конкурентоустойчивости как никогда актуальна для национальной экономики и для ее хозяйствующих первичных образований – предприятий. В первую очередь это диктуется требованиями экономической безопасности са-

мих предприятий и страны в целом, для поддержания которой на должном уровне необходима их высокая конкурентоустойчивость.

Представляется очевидным тот факт, что хозяйственный комплекс России функционирует в сложной экономической ситуации. Ухудшение технического и технологического состояний производства, кризис платежей, пассивная инвестиционная и инновационная деятельность, утрата традиционных рынков сбыта, медленная структурная перестройка – все это приводит к простаиванию большого количества предприятий. В связи с этим, экономика страны характеризуется стагнацией промышленного производства, низким потребительским спросом, высоким уровнем убыточности предприятий, перешедшим за 40 % и в конечном итоге, низкой конкурентоспособностью промышленной системы страны в целом и предприятий в частности.

В большинстве случаев отечественная продукция оказывается неконкурентоустойчивой вследствие отсутствия сертификатов качества или же использования таких систем оценки качества товаров, которые не отвечают общепринятым в мире. Как показывает мировая рыночная практика, отсутствие сертификата ведет либо к существенному снижению цены на продукцию, либо вообще к отказу от контракта, более того, отсутствие сертификата на соответствие системы качества требованиям Международной организации по стандартизации исключает участие предприятия в тендерах на получение выгодных заказов от иностранных партнеров. Таким образом, низкое качество продукции – одна из ключевых и нерешенных проблем, формирующая, соответственно, невысокий уровень конкурентоспособности предприятий и страны.

В нашей стране наличие неполноценного нормативно-правового обеспечения, частичных институциональных преобразований, не разрешенных вопросов демонополизации промышленного производства, а также отсутствие эффективного собственника на предприятиях и использование старых методов управления не позволили создать базу для реализации поставленных целей повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей с помощью промышленной политики [4, с.51].

К настоящему времени в России не приняты на государственном уровне широкомасштабные программы, направленные на повышение и поддержку конкурентоустойчивости предприятий, а имеющиеся позитивные меры можно считать единичными.

В нашей стране проблемы конкурентоустойчивости стоят весьма остро и, безусловно, нуждаются в подробном анализе для выработки конструктивной позиции государства и принятия на ее основе продуктивных конкретных решений субъектами внутренней и внешней экономической политики.

Одна из главных задач отечественных товаропроизводителей в современных условиях состоит в определении основных направлений развития и совершенствования методов управления конкурентоустойчивостью. Опыт зарубежных и отечественных предприятий показал, что большие возможности управле-

изменение порядка проектирования продукции;

изменение технологии изготовления продукции, методов испытаний, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки, монтажа;

изменение цен на продукцию, цен на услуги, по обслуживанию и ремонту, цен на запасные части;

изменение порядка реализации продукции на рынке;

изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции;

изменение структуры и объемов кооперационных поставок при производстве продукции и цен на комплектующие изделия и сложу выбранных поставщиков;

изменение системы повышения квалификации и стимулирования такого повышения работниками машиностроительных предприятий;

изменение систем и форм оплаты труда и их взаимосвязь с повышением квалификации работниками машиностроительных предприятий и влияние на затраты, эффективность деятельности и конкурентоспособность таких предприятий;

изменение системы стимулирования поставщиков;

изменение структуры импорта и видов продукции, которая импортируется.

Технико-экономические показатели производства автомобилей марки «Ланос» приведен в таблице 1.

Таблица 1 Технико-экономические показатели производства автомобиля марки «Ланос» к и после внедрение мероприятий

Показатели	«Ланос ДЕУ»	«Ланос FSO»	Единица измерения
1. Инвестиции		991,8	тис.грн.
2. Объем производства	1029	16074	шт.
3. Себестоимость, в частности:	42180	41097,4	грн.
заработная плата	1269,6	1269,98	грн.
амортизация	135	134,0	грн.
сырье и материалы	37379,9	85,5	грн.
материалы, инструменты и запчасти	84,4	90,17	грн.
4. Прибыль на единицу продукции	2200	2128,06	грн.
5. Цена на весь объем	45687,6	710470,8	тис.грн.
6. Цена на единицу продукции	44400	44200	грн.
7. Срок окупаемости	5	4	год
8. Экономический эффект	-	1152,8	тис.грн.

Экономический эффект от внедрения данных мероприятий составил 1152,8 тыс.грн.

С целью совершенствования организации и контроля работы предприятий дилерской сети ПАТ «ЗАЗ» по гарантийному и техническому обслуживанию автомобилей разработанные и внедренные следующие требования сервисной политики :

Изложение основного материала.

При формировании стратегии развития предприятий нередко бывает очень своевременным решение не о запуске нового, не о снятии с производства морально устаревшего, а о модификации товара. Решение о модификации товара принимается в целях удовлетворения особых требований покупателей для получения более значительной прибыли.

Бесспорным является и развитие такого направления повышения конкурентоспособности продукции, как своевременное предоставление комплексу услуг, связанных с сбытом и использованием машин, оборудования и другой промышленной продукции и обеспечивающих их постоянную готовность к высокоэффективной эксплуатации, то есть сервисное обслуживание. При умелой организации сервис является решающим фактором повышения конкурентоспособности товара, поскольку цены на запасные части в 1,5 – 2,0 раза ниже, чем цены на комплектующие, используемые в производстве.

На отдельных предприятиях машиностроительной промышленности и особенно за рубежом существует практика, в соответствии с которой предприятие-производитель гарантирует поставку запасных частей к изделиям, которые продаются, в течение определенного более или менее длительного периода (нередко 10-12 лет) после снятия их с производства, что весьма привлекательно для пользователей. При этом очень важным является то, что работники службы сервиса, ежедневно касательные с установленным оборудованием, служат источником самых ценных идей, которые касаются повышения уровня конкурентоспособности имеющихся и новых изделий.

В течение многих десятков лет в нашей стране, в условиях высокой монополизации производителей регулятором производства продукции был не реальный спрос, а – с точностью наоборот – производство и административно-командный механизм распределения регулировали потребление, формировали потребности и вкусы покупателей. В этих условиях проблема конкурентоспособности продукции у производителей практически не вставала, а если и возникала, то развязывалась лишь относительно той продукции, которая подлежала реализации на внешнем рынке. С развитием рыночного механизма эта проблема в нашей стране, естественно, резко заострилась, и ее решение потребовало от всех субъектов рынок активного поиска путей и методов повышения конкурентоспособности выработанных и употребленных товаров. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого производителя становится повышение конкурентоспособности выработанной продукции для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

В результате оценки конкурентоспособности продукции могут быть приняты следующие пути повышения конкурентоспособности предприятия:

изменение состава, структуры употребляемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или конструкции продукции;

ния конкурентоустойчивостью находятся не только в сфере факторов его внешней среды, но и во внутренней.

Опыт работы многих отечественных компаний подтверждает, что в современной конкурентной борьбе выигрывает тот, кто постоянно анализирует и борется за свои конкурентные позиции, обеспечивает системный подход в рамках маркетинговой концепции к разработке организационно-экономических мероприятий, направленных на достижение высокой конкурентоспособности предприятия и выпускаемой продукции.

Как известно, конкурентоустойчивость предприятия представляет собой сложную экономическую категорию. На основе проведенного анализа имеющейся экономической литературы по проблеме конкурентоспособности предприятия нами выделено три основных ее характеристики.

Это, во-первых, адаптивность предприятия к изменениям окружающей среды; во-вторых, конкурентные преимущества в рамках комплекса маркетинга; в-третьих, результаты экономической деятельности (относительно конкурентов). Таким образом, к конкурентоспособности предприятия нужно подходить как к многомерной концепции и для ее измерения необходимо использовать специальные переменные адаптивности, конкурентных преимуществ и результатов экономической деятельности. Из сказанного следует, что одно из важных направлений управления конкурентоспособностью предприятия состоит в разработке методов повышения его конкурентных преимуществ и адапционных свойств.

К основным видам адаптации предприятия относятся:

- 1) адаптация к изменению конъюнктуры рынка;
- 2) адаптация к нововведениям технического и организационного характера;
- 3) адаптация к социально-политическим условиям [2, с.78].

Стратегические цели адаптации определяются для каждого ее вида. Стратегические цели первого вида состоят в: сохранении занятого и освоении новых сегментов рынка; диверсификации производства; освоении новых видов продукции; поддержании преимуществ выпускаемой продукции и продвижении ее на рынок. К стратегическим целям второго вида относятся: реализация новых идей и технологий; освоение новых видов материалов; совершенствование конструкции и дизайна продукции. Для адаптации третьего вида можно выделить следующие стратегические цели: использование преимуществ политического режима; получение гарантий и использование протекционистских мер органов власти; использование социальной ситуации в стране.

Выпуск конкурентоустойчивой продукции в условиях рынка связан с необходимостью перестройки организационной, кадровой и производственной структур предприятия. Анализ опыта работы ряда машиностроительных предприятий Поволжского региона показал, что в результате затягивания адаптационных процессов в производственной и кадровой структуре теряется 30 – 40 % потенциального эффекта новой техники. Поэтому промедление в решении этой

проблемы – прямой путь к банкротству. Свидетельством тому является ежегодная динамика роста количества убыточных предприятия.

Первая категория обусловлена эффективностью работы маркетологов и сбытовиков и включает в себя: ноу-хау в исследованиях и проектировании; умелое использование возможностей маркетинга; умение организовать стимулирование сбыта; инициативность всех звеньев производственно-сбытовой деятельности и др. Вторую категорию преимуществ определяют: доступ к сырью, энергии, комплектующим; финансы, кадровый состав и его квалификация; производственные возможности, требующие небольших затрат; наличие развитой системы научно-технического, производственного, коммерческого сотрудничества и др. [12, с.48].

Прогноз конкурентоустойчивости является поисковым и заключается в определении вероятного описания возможного ее состояния в будущем. Известно, что в основе прогнозирования лежат аналогии, экстраполяции и модели будущего состояния системы. Существует три основных способа разработки прогнозов конкурентоспособности – экспертная оценка специалистов, экстраполяция на основе изучения рядов динамики и последующего набора аппроксимирующей функции и моделирование, содержащее совокупность приемов разработки прогнозов и позволяющее получить большую объективность. Кроме этого, на практике наиболее частой техникой прогнозирования является написание сценариев. М. Портер настоятельно рекомендует использовать сценарии, поскольку они позволяют избежать опасности использования тенденциозного одностороннего прогноза и стимулируют менеджеров четко формулировать свои предложения [67]. Таким образом, используя прогнозирование как один из инструментов стратегического маркетинга, можно оценить степень влияния отдельных рыночных факторов на конкурентоспособность предприятий и, следовательно, управлять ею.

Управление конкурентоустойчивостью должно охватывать, с одной стороны, проблемы качества, ресурсосбережения, изучения инфраструктуры внутренних и внешних рынков, с другой – все общие функции управления – стратегический маркетинг, планирование, организацию процессов, учет и контроль, мотивацию и регулирование, и с третьей – все стадии жизненного цикла управляемых объектов, начиная со стратегического маркетинга, НИОКР и заканчивая утилизацией отработанного объекта.

Сложность системы управления конкурентоустойчивостью, развитие гиперконкуренции, международной кооперации и глобализации рынков требуют глубокой стандартизации различных ее аспектов на международном уровне. В конечном итоге, увеличение количества нормативно-методических документов, правил, терминологии и норм международного характера значительно упрощает построение каждым предприятием системы менеджмента, повышает эффективность использования природных ресурсов, труда и капитала как главных факторов обеспечения благосостояния и повышения качества жизни. Некоторые нормативно-методические документы, разрабатываемые международными организациями, должны быть обязательными для всех уровней иерархии, в том

Лепехина И.А.

К.э.н., Доцент

Классического частного университета

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЕГО ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ РАБОТНИКАМИ

***Аннотация.** Исследованы факторы обеспечения и повышения конкурентоспособности продукции и предприятий машиностроения. Установлено влияние использования высококвалифицированных работников на конкурентоспособность предприятий машиностроения. Определена экономическая эффективность и обоснована целесообразность повышения квалификации работников предприятий машиностроения с целью формирования их конкурентоспособности. Предложено в процессе обеспечения и повышения конкурентоспособности продукции и предприятий машиностроения использовать инструменты повышения квалификации работников предприятий машиностроения.*

***Ключевые слова.** Квалификация работников; конкурентоспособность, обучение, системы и формы оплаты труда, взаимосвязь, эффект, эффективность.*

Вступление.

При принятии решения о выпуске нового товара на предприятиях машиностроения решающее влияние имеют два фактора: производственный – определяется и оценивается уровень наличия ресурсов и складывается калькуляция совокупных расходов; рыночный – изучаются и оцениваются возможности создания конкурентоспособного товара.

При выработке рыночной стратегии очень важно научиться своевременно изымать экономически неэффективный товар из производственной программы промышленного предприятия.

Как правило, изымаются морально устаревшие на отдельных рынках товары. Ситуацию на рынке необходимо постоянно контролировать, только в этом случае предприятие сможет принять правильное решение о производстве новых изделий и снятии устаревших.

4. Big Beer Duopoly: A Primer for Policymakers and Regulators. Marin Institute Report, October 2009. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://pressrelated.com/press-release-big-beer-duopoly-warning-from-marin-institute.html> (дата обращения: 24.03.13).
5. Erik S. Madsen, Kurt Pedersen & Lars Lund-Thomsen. M&A as a Driver of Global Competition in the Brewing Industry // WORKING PAPER 11-10. [Электронный ресурс] – Режим доступа. URL: http://www.econbiz.de/en/search/detailed-view/doc/all/m-a-as-a-driver-of-global-competition-in-the-brewing-industry-madsen-erik/10009273382/?no_cache=1 (дата обращения: 20.03.13).
6. Global Corporate M&a Survey: What lies ahead for Corporate Development – Merger Markets, the media research company – October 2009. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://mergermarketgroup.com/publication/global-corporate-ma-survey-what-lies-ahead-for-corporate-development/> (дата обращения: 17.03.13).

числе, и для предприятий, независимо от формы собственности. Например, система управления качеством на основе международных стандартов ISO серии 9000, система международной сертификации товаров и услуг и ряд других должны быть едиными для всех стран и соответственно для всех предприятий.

Жесткая конкуренция, в которую окунулись российские предприятия, заставляет их уделять особое внимание качеству производимого товара. Достижение уровня мирового класса в этой области должно стать для них важной организационно-экономической задачей, требующей особого внимания при планировании соответствующих стратегий. Однако, как показывает практика обращение к качеству как одной из основ конкурентоспособности – это осознанные действия пока что ограниченного числа отечественных производителей.

Убедиться в качестве товара можно двумя способами. Первый – это проверка и контроль самого товара. Однако в современных условиях при массовом серийном производстве все большее применение находит другой способ: проверка не товара, а способности изготовителя выпускать продукцию со стабильными характеристиками, удовлетворяющими потребителя. На протяжении последней четверти XX века в мировой практике задача создания качественной продукции решается путем формирования систем управления качеством. При этом принцип системности проявляется в следующем: объектом управления служит процесс формирования качества; базой последующих управленческих решений являются результаты анализа процессов формирования качества и факторов, влияющих на итоговые показатели; структура организации должна соответствовать целям и стратегии в области качества. То есть, система качества интегрируется в общий процесс производства, охватывая все службы, связанные с созданием, выпуском и реализацией продукции и совершенствуется в унисон с развитием других сторон деятельности предприятия: организационных, технических, технологических, экономических, правовых и социальных.

Реализация и развитие перечисленных выше методов управления конкурентоустойчивостью предприятия – трудоемкая задача, требующая системного подхода при осуществлении большого количества управленческих, технических, технологических и др. мероприятий. В данной работе для решения этой задачи предлагается комплексная концепция управления конкурентоустойчивостью предприятия, обладающая: возможностями формирования и корректировки целей и стратегий развития предприятия в соответствии с достигнутым уровнем конкурентоустойчивости; методами управления конкурентоспособностью; организационно-экономическим механизмом поддержки управления конкурентоустойчивостью, основу которого составляют программно-целевые комплексные блоки, отражающие необходимые организационные, экономические и технико-технологические мероприятия в их и взаимозависимости, реализация которых способствует результативному осуществлению управленческих решений в данной сфере деятельности. Блоки механизма, находясь во взаимосвязи друг с другом и образуя, тем самым, определенную целостность объединены единым принципом – каждый из них обеспечивает решение проблемы повыше-

ния конкурентных преимуществ и адаптационных свойств предприятия и укрепления его позиций на внешнем и внутреннем рынках.

Так же экономическая конкурентоустойчивость фирмы может формироваться на основе наличия интеллектуального капитала.

Развитие рыночных отношений в экономике России в период мирового финансового кризиса привело к обострению конкуренции, банкротствам ряда компаний. В современных условиях необходимы фирмы «новой экономики», ищущие нетрадиционные способы конкурентной борьбы и формирующие конкурентоустойчивость в долгосрочной перспективе, т.е. способность быстро адаптироваться к изменяющимся социально-экономическим условиям, выявлять новые конкурентные преимущества и удерживать их длительное время, демонстрируя стабильно высокие показатели роста.

Опыт функционирования российских компаний в рыночных условиях показал, что залог успеха современной фирмы в завоевании и поддержании устойчивых конкурентных преимуществ, в основе которых – уникальность. Обеспечить неповторимость и непохожесть фирмы во всем и поддерживать свое превосходство над конкурентами в динамике возможно за счет использования интеллектуального капитала [8, с.58].

Теория интеллектуального капитала фирмы начала формироваться еще в прошлом столетии и получила развитие, прежде всего, в работах зарубежных ученых, таких как Э. Брукинг, К.-Э. Свейби, Дж. Стоунхаус, П. Страссмана, Т. Стюарта. Однако в связи с активными экономическими преобразованиями в российской экономике и включения её в мировое глобализирующееся пространство потребовалась адаптация данной теории к нашим реалиям. Свое развитие теория интеллектуального капитала фирмы получила в трудах таких отечественных учёных, как В. Л. Абрамов, Н. В. Алтухова, А. Л. Гапоненко, В.А. Дресвянников, А. В. Елин, И. Е. Елина, И. Иванюк, В. С. Катъкало, А. Н. Козырев, А. М. Макаров, А.Л. Сергеев, В. А. Скворцова, А. П. Панкрухин, И. И. Просвирина и др.

Исследование влияния данного экономического ресурса на конкурентные позиции фирмы весьма актуально в современных условиях мирового кризиса. Между ведущими странами и фирмами нарастает борьба за интеллектуальное лидерство, и постоянно растущая значимость интеллектуального капитала отражает всё большую зависимость фирмы от нематериальных ресурсов. Исследования российских ученых доказали, что интеллектуальный капитал в большей мере, чем физические активы или финансовый капитал становится устойчивым конкурентным преимуществом.

Интеллектуальный капитал рассматривается нами как источник формирования устойчивого конкурентного преимущества фирмы, обеспечивающий ей в долгосрочной перспективе конкурентоустойчивость. Дифференциация продукции, уникальные потребительские свойства товаров и услуг, возможность снижения издержек за счет использования результатов НТП и компьютерных технологий, автоматизация производства, расширяющиеся возможности сервисно-

Для последующего исследования необходимо проанализировать конкурентную среду на пивоваренном рынке. На рынке пива Украины действует около 50 предприятий, однако львиную долю в объеме продаж, а именно около 90 % рынка, занимают четыре основных игрока: «САН Инбев Украина» – 36,3%, «Славутич Carlsberg Group» (раньше «ВВН Украина») – 27,3 %, ЗАО «Оболонь» – 26,2 %, SABMiller («Сармат») – 3,2 %.

Среди мелких производителей можно выделить несколько основных: «Радомышль», «Перша приватна Броварня». Остальные пивовары имеют локальное значение. Группа некоторых пивоваренных предприятий объединились в «Укрпиво» для интеграции некоторых усилий [4].

Видим изменение лидеров на рынке: компания «Славутич» в 2012 г. обогнала ЗАО «Оболонь» на 1,1% и заняла второе место на рынке. При этом еще в 2010 г. компания ставила перед собой стратегическую цель за три года увеличить долю рынка на 3% и занять второе место, считая кризис периодом для структурных изменений рынка. Однако результаты превзошли ожидания. Стратегическое планирование компании «Славутич» оказалось значительно лучшим относительно ЗАО «Оболонь», которое привело к таким достижениям. Таким образом, можем определить уровень конкуренции на исследуемом рынке, где наблюдается жесткая конкурентная борьба между тремя основными конкурентами – «Сан Инбев Украина», ЗАО «Оболонь», «Славутич Carlsberg Group». Уровень конкуренции высок.

Выводы

По итогам выполненного комплексного исследования получены следующие научные результаты: проведенный стратегический анализ внешней среды пивоваренной отрасли дал основания выделить и структурировать основные тенденции развития пивоваренной отрасли Украины. При этом нужно обратить особое внимание на негативные тенденции, которые являются источниками проблем отрасли, с тем, чтобы разработать рекомендации по борьбе с ними, что является объектом последующих исследований.

Литература

1. Консолидация. Пивоваренное сообщество обсуждает перспективы и стратегию развития отрасли // Вестник Союза Российских Пивоваров. – Октябрь-ноябрь 2011 года. – № 3. – С. 3-6.
2. SABMiller и Anadolu Efes завершили создание альянса // Вестник Союза Российских Пивоваров. – Март-апрель 2012 года. – № 5-6. – С. 11.
3. Beer market research. – Euromonitor International, the world leader in strategy research for consumer markets. 2012. – [Электронный ресурс] Режим доступа. – URL: <http://www.euromonitor.com/beer> (дата обращения: 13.03.13).

Пивные лидеры постоянно увеличивают свои производственные мощности, чтобы успеть за темпами рынка и не потерять своего потребителя и рыночную часть.

На рис.2 видим, что за 2009 год производство пива уменьшилось на 6,24%. Это говорит о значительных проблемах в отрасли, которая, также как и другие, склонная к негативному влиянию кризиса. Однако небольшой подъем можно наблюдать в 2010г. 2011г.-2012г. опять производство пива уменьшилось [3].

С наступлением мирового кризиса объемы реализации пива уменьшились, что принуждает производителей пересмотреть свои стратегии и искать новые источники развития.

Тенденция замедления темпов динамики производства пива в европейских странах вызвана не только изменениями в законодательстве, но и объективными рыночными процессами, характерными для всего мирового пивоварения. Так, по данным Distilled Spirits Council, в 2012 году продажа пива в США составила \$25,6 млрд., то есть 53,2% всего рынка алкогольных напитков страны.

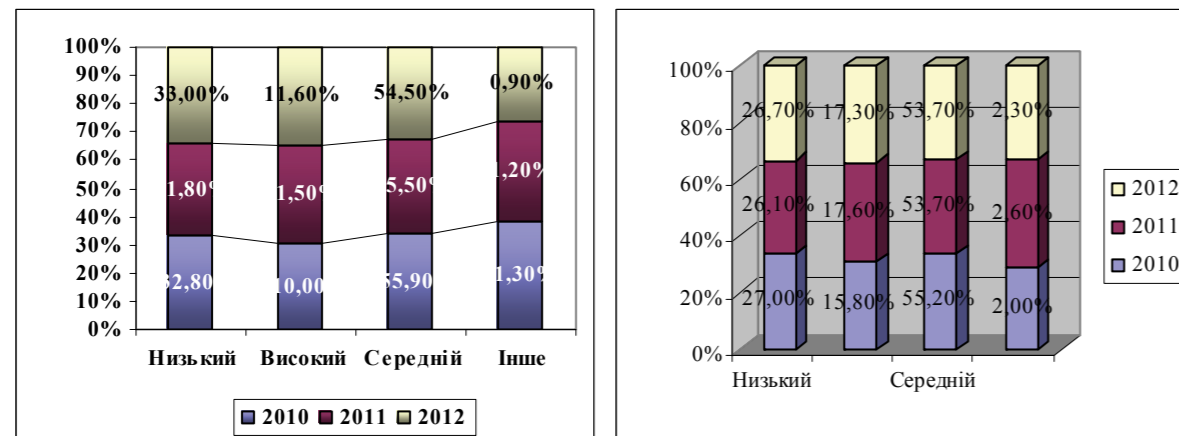
Таким образом, при современной насыщенности внутреннего рынка остается лишь одна возможность оправданного увеличения производства – за счет внешних рынков.

Именно поэтому компании «Оболонь» и «Славутич» уделяют особенное внимание экспорту пива, «Оболонь» является лидером страны по экспорту пива.

При ценовом анализе рынка были выделены три основных ценовых сегмента:

- низкий – цена за 0,5 л пива колеблется в пределах меньше 3,4 грн.
- средний – цена за 0,5 л пива составляет от 3,4 до 4,75 грн.;
- высокий – цена за 0,5 л пива выше 4,75 грн.

Анализ проводился как в натуральном, так и в стоимостном выражении (Рис. 3). Если раньше пивовары делали ставку на высокий ценовой сегмент, поскольку он имел перспективы роста, то в настоящий момент относительно наибольший рост показывает низкий ценовой сегмент как в натуральном, так и в стоимостном выражении, что связано с уменьшением покупательной способности населения и переходом из среднего в дешевый сегмент пива [2].



В натуральном выражении
Рис.3 Ценовые сегменты рынка пива Украины в натуральном и стоимостном выражении за 2010-2012 гг. %

го обслуживания, совершенные рекламные технологии – вот далеко неполный перечень возможных конкурентных преимуществ, создающихся на основе интеллектуального капитала фирмы для формирования и поддержания её конкурентоустойчивости.

Процесс формирования и поддержания устойчивого конкурентного преимущества на основе интеллектуального капитала включает несколько этапов. Первоначально происходит формирование интеллектуального капитала фирмы, с помощью которого разрабатывается конкурентная стратегия. Дальнейшее функционирование в рамках разработанной конкурентной стратегии позволяет выявить потенциальные конкурентные преимущества и создать основу для формирования конкурентоустойчивости фирмы. Достижение и поддержание устойчивости конкурентного преимущества позволяет фирме быть успешной в долгосрочной перспективе. Однако, в современных быстро меняющихся условиях достичь конкурентоустойчивости раз и навсегда невозможно, поэтому фирма постоянно находится в поиске новых потенциальных конкурентных преимуществ. Процесс организации поиска новых конкурентных преимуществ и формирование на их основе конкурентоустойчивости фирмы снова обеспечивается за счет интеллектуального капитала.

Сам интеллектуальный капитал рассматривается нами как ценнейший экономический ресурс современной фирмы, обладающий такими характеристиками, как уникальность, долговечность, способность к самовоспроизводству, немобильность, т.е. невозможность точного копирования конкурентами, непрозрачность, т.е. защищенность правами интеллектуальной собственности.

В экономической теории интеллектуальный капитал выражается в ценности его трех взаимосвязанных структурных элементов: человеческого, организационного и потребительского капитала. Человеческий капитал фирмы, на наш взгляд, является основным элементом указанной системы и представляет собой запас знаний, умений, навыков, творческих и интеллектуальных способностей, а также производственный опыт работников, дающих возможность быстро и качественно выполнять поставленные задачи. Организационный капитал имеет отношение к организации в целом и делает ее работу успешной: патенты, лицензии, изобретения, товарные знаки, организационная структура, корпоративная культура, технологии, системы управления, базы данных, инновационные информационные технологии. Потребительский капитал выражается в отношениях организации с потребителями и поставщиками и включает в себя торговую марку, бренд, имидж на рынке, информацию о клиентах, связи с клиентами, технологии по привлечению и удержанию клиентской сети. Взаимосвязь элементов интеллектуального капитала создает синергетический эффект, толчок к перекрестному влиянию одних видов нематериальных активов на другие.

Каждая российская фирма должна стремиться к накоплению интеллектуального капитала, использование которого способно обеспечить её конкурентоустойчивость в долгосрочной перспективе и выход из любых кризисных ситуаций.

Что касается финансового аспекта конкурентоустойчивости, то финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства [3, с.58].

Финансовая устойчивость – это характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции.

Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее 50 % финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным.

К внутренним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность организации;
- структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К внешним факторам относят:

- влияние экономических условий хозяйствования;
- преобладающую в обществе технику и технологию;
- платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей;
- налоговую кредитную политику правительства;
- законодательные акты по контролю за деятельностью организации;
- внешнеэкономические связи;
- систему ценностей в обществе и др.

Влиять на эти факторы хозяйствующий субъект не в состоянии, он лишь может адаптироваться к их влиянию.

Значение финансовой устойчивости отдельных хозяйствующих субъектов для экономики и общества в целом складывается из его значения для каждого отдельного элемента этой системы:

22	Япония	55
23	Россия	50
24	Франция	41
25	Украина	31
26	Италия	29
27	Китай	23

Украинский потребитель значительно отстает от других стран. По оценкам экспертов, среднестатистический украинец может употреблять до 70-75 л / год. Это могло бы значить, что украинскому рынку пива еще есть куда расти, однако при общей демографической ситуации в стране (уменьшение и старение населения) возможности роста уменьшаются. Таким образом, можно сделать вывод, что рынок пива Украины почти насыщен [4].

Внутреннее потребление пива в Украине в 2012 году упало (на 7,4%). Если сравнивать динамику этого показателя с мировыми, то увидим, что в 2012 году в России пива стали производить на 4,8% меньше, рынок США уменьшился на 2,2%, и даже в Германии продажи пива упали на 2,8%. Таким образом, в Украине падение продаж оказалось намного существеннее мировых.

Это говорит о большей нестабильности отечественного рынка, о его большой зависимости от разных факторов (покупательной способности, государственной регуляции и тому подобное), определение значимости и влияние которых является одним из заданий данной работы.

В течение последних десяти лет производство пива в Украине значительно увеличило свои объемы (рис. 2).

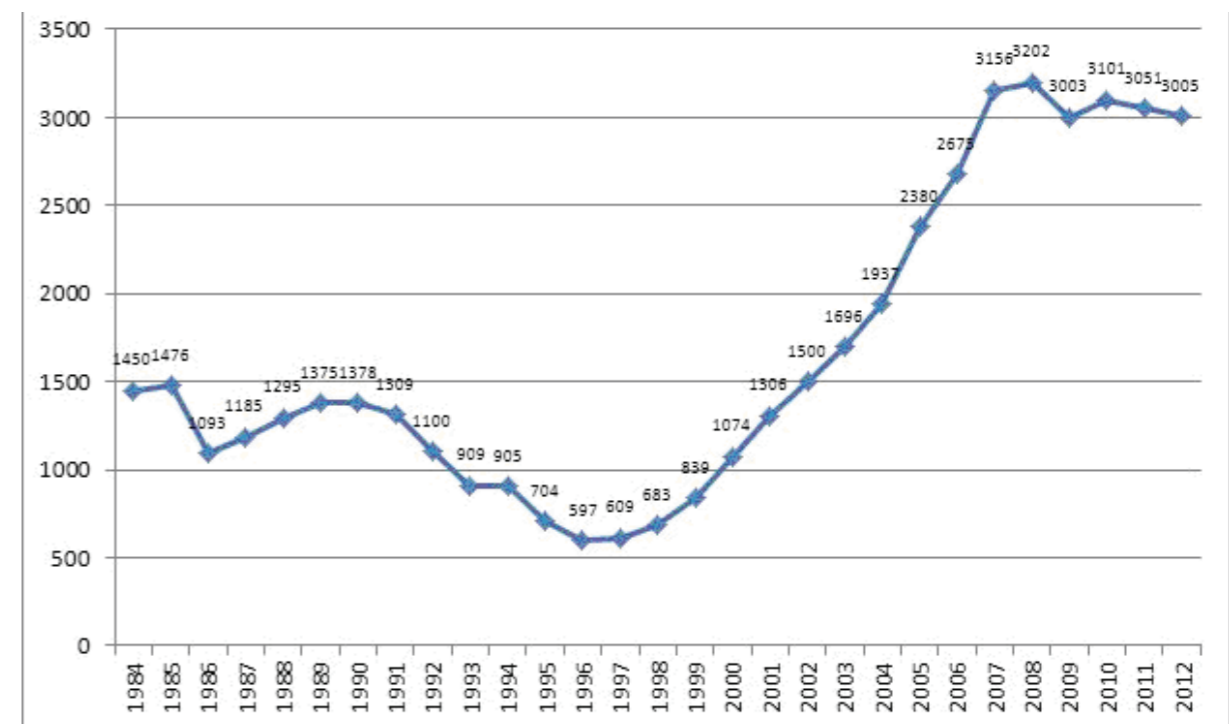


Рис.2 Производство пива в Украине, млн.л

В региональном зачете бесспорное лидерство принадлежит Европе – 52,2 млрд. литров, Азия на втором месте – 43,2, Северная Америка на третьем – 25,6. Менее всего пиво пьют в странах Ближнего Востока, совокупный показатель которых составил немного больше 932 млн. литров [5].

Как отмечает большинство экспертов, потребление пива достаточно тесно связано с уровнем ВВП на душу населения, другими словами, с уровнем «цивилизованности» государства. Так, средневропейский уровень потребления пива составляет около 70 литров на год на душу населения, при этом, в ряде высокоразвитых стран потребление пива доходит до 100-150 литров на год.

Во многих странах пиво считается хорошей альтернативой горячительным алкогольным напиткам, которая несет, скорее, пользу, чем вред. Принято считать, что в стране, где пиво является наиболее востребованным и любимым напитком, значительно снижается количество людей, которые испытывают пристрастие к водке. Первое место, по данным Nationmaster и РБК, в рейтинге стран по потреблению пива занимает Чехия (таблица 2) [6].

В основе анализа микросреды отрасли лежит исследование поведения потребителей и конкурентов (игроков), а именно – анализ рынка пива. Для относительной оценки возможностей внутреннего рынка пива сравним потребление пива в разных странах с потреблением в Украине.

Таблица 2 Потребление пива на душу населения в мире

№	Страна	Потребление пива на душу населения, литров на год
1	Чехия	158
2	Ирландия	155
3	Германия	119
4	Австрия	106
5	Люксембург	101
6-7	Дания	98
6-7	Бельгия	98
8	Великобритания	97
9	Австралия	89
10	Словакия	86
11	США	85
12-13	Нидерланды	80
12-13	Среднеевропейский	80
14	Финляндия	79
	В среднем	78,3
15-16	Новая Зеландия	78
15-16	Литва	78
17	Канада	70
18	Латвия	60
19	Швейцария	57
20-21	Норвегия	56
20-21	Швеция	56

– для государства в лице налоговых и других органов аналогичного назначения – своевременная и полная уплата предприятием всех налогов и сборов в бюджеты различных уровней. От этого зависит исполнение доходной части бюджета. В противном случае вследствие сокращения расходной части бюджета государство и местные органы власти не смогут в полной мере реализовать свои функции и выполнять обязательства, что в конечном счете может привести к разным негативным последствиям на государственном и региональном уровнях;

– для внебюджетных фондов, образованных под эгидой государства – своевременное и полное погашение задолженности по отчислениям в данные фонды. Невыполнение предприятиями своих обязательств (эти фонды образуются в основном за счет средств предприятий) влечет за собой нарушения в их работе, в частности в области выплат пенсий, пособий по уходу за детьми, пособий по безработице и т. д.;

– для работников предприятия и прочих заинтересованных лиц – своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. Устойчивое финансовое положение является для работников предприятия гарантией своевременной выплаты заработной платы. Кроме того, увеличение доходов предприятия приводит к увеличению фондов потребления, а значит, и к улучшению материального благополучия работников данного предприятия. Также стабильное функционирование предприятия, его развитие обеспечивают создание дополнительных рабочих мест, что очень важно в условиях роста безработицы;

– для покупателей, заказчиков продукции, работ, услуг – стабильное функционирование, выполнение договорных условий. Невыполнение предприятиями своих обязательств может явиться причиной не только производственного, но и финансового кризиса у покупателей и заказчиков с известными последствиями;

– для поставщиков и подрядчиков – своевременное и полное выполнение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их финансовое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными расходами. Если же предприятие из-за плохого финансового состояния не может расплатиться с поставщиками и подрядчиками, это может привести к банкротству последних;

– для обслуживающих коммерческих банков – своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение условий кредитного договора, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков. Банкротство хотя бы одного банка из-за вытекающей отсюда неплатежеспособности многих его клиентов влечет за собой цепную реакцию неплатежей и банкротств;

– для собственников предприятия – доходность, величина прибыли, направляемая на выплату дивидендов. Для владельцев предприятия значение финансо-

вой устойчивости проявляется как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем. Кроме того, прибыльность, устойчивость финансового положения предприятия влияют на курсовую стоимость его акций;

– для инвесторов – выгода и степень риска вложений в предприятие. Чем устойчивее в финансовом отношении предприятие, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него [8, с.58].

Для укрепления своей финансовой устойчивости предприятию необходимо повышать свою конкурентоустойчивость. Существует несколько путей повышения конкурентоустойчивости предприятия.

1. Постоянное использование нововведений.
2. Поиск новых, более совершенных форм выпускаемого товара.
3. Выпуск продукции такого качества, которое бы отвечало государственным и мировым стандартам.
4. Сбыт товаров в те же сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию.
5. Использование только высококачественного сырья и материалов.
6. Постоянное обучение и переподготовка кадров.
7. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда.
8. Проведение маркетинговых исследований рынка, с целью установления потребностей покупателей.
9. Анализ своих конкурентов, для выявления своих сильных и слабых сторон.
10. Поддержание контактов с научно-исследовательскими организациями и инвестирование научных разработок, направленных на повышение качества продукции.
11. Использование наиболее эффективных рекламных мероприятий.
12. Регистрация своего товарного знака и использование фирменных марочных изделий [2, с.178].

Конкурентоустойчивость предприятия, его финансовая устойчивость – это сложные и взаимосвязанные категории.

С одной стороны, повышение конкурентоспособности предприятия является необходимым и обязательным условием обеспечения и поддержания на должном уровне финансовой устойчивости.

С другой стороны, неустойчивое финансовое состояние предприятия не позволяет успешно решать проблему конкурентоспособности. Поддержание необходимого уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия требует полного использования многочисленных внутренних и внешних факторов развития.

В настоящее время понятие «конкурентоустойчивости» заключается в способности организации надежно сохранять свою конкурентоспособность (т.е. это реальная и потенциальная возможность превосходить своих соперников в самых разных условиях, постоянно совершенствуя ключевые бизнес – процессы).

Таблица 1. Страны – наибольшие производители пива в 2012 г.

№	Страна	Производство (млн гл.)	Частица от общего производства пива(%)
1	Китай	2 870	18,55
2	США	2 330	15,05
3	Германия	1060	6,85
4	Бразилия	890	5,75
5	Россия	842	5,44
6	Япония	720	4,65
7	Великобритания	580	3,74
8	Мексика	570	3,68
9	Испания	265	1,71
10	Южная Африка	260	1,68
11	Нидерланды	250	1,62
12	Канада	240	1,55

В настоящий момент пиво в этой стране составляет достаточно серьезную конкуренцию даже традиционному китайскому вину. Рост производства пива указывает на то, что Китай, несмотря на трудности вхождения на рынок, становится дежурной ареной конкурентной борьбы между мировыми производителями пива, которые пытаются закрепиться на этом гигантском рынке.

Так, американская компания Anheuser-Busch, которая считается мировым лидером по производству пива, южноафриканская фирма SABMiller, а также японские Asahi и Suntory, значительно увеличили инвестиции в Китае. КНР удерживает лидерство третий год, отгнав на второе место США из 23,3 млрд литров (больше на 0,9%). Третья позиция у Германии – 10,6 млрд, Россия, уступив Бразилии, занимает пятое место – 8,4 млрд литров. Причем темпы увеличения производства почти как в Китае – 12%. Следует также отметить тот факт, что по данным Annual Reports Reuters [4], России удалось подняться в этом рейтинге на одну позицию по сравнению с 2011 годом.

По состоянию на 2012 год наибольшими пивоваренными компаниями мира по продажам были:

- Anheuser-Busch InBev (Бельгия) 39 млрд. дол.
- Kirin Holdings (Япония) 22,7 млрд. дол.
- Heineken (Нидерланды) 22,2 млрд. дол.
- SABMiller (Великобритания) 15,1 млрд. дол.
- Femsa (Мексика) 14,6 млрд. дол.
- Asahi Group (Япония) 13,2 млрд. дол.
- Carlsberg (Дания) 11,1 млрд. дол.
- Grupo Modelo (Мексика) 6,5 млрд. дол.
- San Miguel (Филиппины) 5,6 млрд. дол.
- Thai Beverage (Таиланд) 4,2 млрд. дол.
- Molson Coors (США) 3,5 млрд. дол.
- Jiangsu Yanghe Brewery (Китай) 1,2 млрд. дол.

Такие общемировые тенденции развития экологии формируют необходимость внедрения и развития соответствующих мероприятий в пивоваренное производство.

Большое значение для пивоваренной отрасли среди макрофакторов имеют также политико-правовые факторы. Негативно влияет постоянное повышение акциза на пиво, причем рост акциза на пиво больше, чем рост акциза на другие алкогольные напитки.

За последние годы пивоваренная отрасль изменилась, консолидировала во многом из-за четверки лидеров (Топ-4): AB InBev, SabMiller, Heineken и Carlsberg (Рис.1).

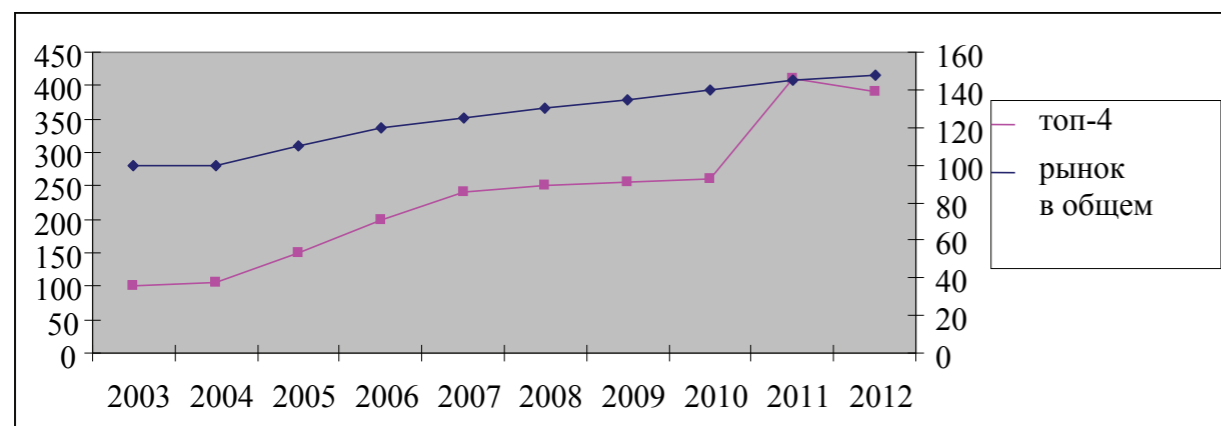


Рис. 1. Изменение объемов пивоваренных компаний, 2003-2012 [3]

На рис. 1 видно, что за последние 10 лет Топ-4 проявили себя как доминирующие на мировом рынке. В 2003 г. эти четыре компании продали в сумме 192 млн. гектолитров пива, а в 2012 г. их суммарные продажи составили уже 756 млн. гектолитров. Мировой рынок пива также увеличился из 1,372 млн. гектолитров до 1,836 млн. гектолитров за этот период, который означает рост рынка топа-4 компаний на 360 %.

Макротенденция данной отрасли такова, что компании втрое увеличивают свои доли рынка и вдвое объемы; благодаря эффекту масштаба позволяет компаниям повысить свою прибыльность, а значит, на мировом уровне наступает дежурный громкий ряд слияния и поглощений [2].

Объем производства пива во всем мире вырос в 2012 году, по сравнению с 2011, на 4,4% – 154,75 млрд. литров.

Первое место в мире по производству пива занимает Китай, где было сварено 28,7 млрд. литров этого напитка (таблица 1), что на 12,9% больше, чем в 2011 году. По мнению экспертов, на такой поразительный результат в Китае частично повлияло повышение благосостояние части населения. В последнее время в крупных городах заметно выросли количество новых ресторанов и баров.

По – нашему мнению, развитие конкурентоустойчивости предприятий не возможно без новаторских подходов к проектированию, производству и продаже выпускаемой на них продукции.

Рассмотрим теоретические взгляды на конкурентоустойчивость во взаимосвязи оптимизационных подходов в проектировании, производстве и продаже в сфере железнодорожного транспорта.

Начнем с продаж, так как проектирование и производство целесообразно рассматривать неразрывно друг от друга. Многие годы в бизнесе доминировали продажи на основе сделок, представляющие собой определенную последовательность сделок, в каждой из которых участвуют отдельные компании, которые совершают независимую сделку, предусматривающую поставку того или иного товара в обмен на соответствующую плату. Однако в современных условиях, характеризующихся чрезвычайно высокой степенью конкуренции, потребители пришли к выводу, что если они сформируют устойчивые отношения со своими поставщиками, то извлекут из этого существенные преимущества. Такой подход дал мощный импульс развитию продажи на основе отношений [6, с. 81].

Однако обеспечение столь высокого уровня обслуживания – дорогое удовольствие, которое, к тому же, не может быть использовано в равной мере всеми зарубежными потребителями. В результате менеджерам по продажам приходится ранжировать своих клиентов, вступая в партнерские отношения с одними и стремясь максимизировать эффективность в отношениях с другими. По сути, организации формируют многоуровневую стратегию продаж, задача которой заключается, с одной стороны, в установлении уникальных, и даже, более того – стратегических, отношений с лучшими из клиентов и, с другой – в упрощении основанных на сделках отношений с клиентами, которых устраивает более низкий уровень обслуживания.

Сегодня новые технологии оказывают влияние на все, в том числе и на аспекты личной продажи. Ноутбуки и карманные компьютеры позволяют торговому представителю компании всегда иметь под рукой обширные базы данных и детальные записи по каждому из клиентов компании. Мобильные телефоны дают возможность практически непрерывно поддерживать контакт с торговыми представителями, а видеомонофоны и прочее видео и оборудование повышают эффективность обучения и служат превосходными инструментами для доведения информации до самого широкого круга лиц. В настоящее время Internet переносит взаимодействие между компанией и ее клиентами на качественно новую ступень, поддерживая такой уровень контактов с клиентом (обновлять информацию, отвечать на вопросы, рассматривать пожелания), который был совершенно невозможен еще два десятилетия тому назад [3, с. 47].

В машиностроительном предприятии широко применяются новые технологии при проектировании, производстве и продаже продукции, в том числе и вагон – цистерн, что и является внедрением оптимизационных подходов на практике.

Важнейшим показателем при проектировании и внедрении нового типа вагона является технологичность конструкции, представляющая собой совокупность свойств, обеспечивающих его изготовление, ремонт и техническое обслуживание по наиболее эффективной технологии. Применение эффективной технологии обеспечивает оптимальные затраты труда, материалов, средств, времени при технологической подготовке производства, в процессе изготовления, эксплуатации и ремонта нового типа вагона, включая его подготовку к функционированию, контроль работоспособности, профилактическое обслуживание.

Состав работ по обеспечению технологичности конструкции вагона на всех стадиях его создания базируется на государственных стандартах. В вагоностроении при ремонте вагонов используется Единая система технологической подготовки производства (ЕСТПП), которая устанавливает системный подход к выбору и применению методов и средств организации производственного процесса.

Технологическая подготовка вагоностроительного и вагоноремонтного производства базируется на достижениях технологии и организации производства и позволяет существенно поднять его технический уровень. Применение технологической подготовки производства включает эффективное использование технологических модулей, агрегатов, механизмов, оборудования, средств вычислительной техники для комплексного и системного решения производственно – технических задач по созданию вагонов.

Стандарты ЕСТПП включают правила организации и моделирования процессов управления производством, стадии разработки технической документации, порядок подготовки производства, правила и этапы отработки технологичности конструкции вагона, выбор номенклатуры, правила классификации видов технологических процессов и т. д. Система базируется на государственных стандартах – Единая система технологической документации (ЕСТД) и Единая система конструкторской документации (ЕСКД). Наряду с государственными стандартами в основу ЕСТПП включены отраслевые стандарты и стандарты предприятий, а также нормативно-техническая и методическая документация.

Единая система технологической документации (ЕСТД) является составной частью Единой системы технологической подготовки производства (ЕСТПП). Стандарт ЕСТД определяет взаимосвязанные правила и положения о порядке разработки, оформления, комплектации и обращения технической документации, разрабатываемой и применяемой машиностроительными и приборостроительными организациями, поставщиками своей продукции вагоностроительным и вагоноремонтным предприятиям. Основное назначение стандартов ЕСТД – установление на всех производственных предприятиях и организациях-поставщиках единых правил оформления и ведения технической документации, обеспечивает стандартизацию обозначений и унификацию документации на различные виды работ. Стандарт ЕСТД предусматривает также возможность взаимобмена между предприятиями технологическими документами без их переоформления, что обеспечивает комплектность документации, исключаящую повторную разработ-

Научная новизна статьи заключается

в анализе состояния и выявлении проблем пивоваренной отрасли путем структуризации тенденций в результате стратегического анализа рынка пива в мире для последующего внедрения и адаптации современных методов стратегического планирования на пивоваренном предприятии.

Степень разработанности проблемы.

Проблемы развития пивоваренной промышленности исследовали такие известные ученые, как Е. Мазур, Б. Данилишина, В. Дегтярев, М. Ляшенко, В. Серов, О. Чирва.

Изложение основного материала исследования.

Пивоварение является сегодня одной из процветающих отраслей мира. Такой результат стал следствием новых экономических отношений и усилий пивоваренных компаний, которым удалось за короткий период времени достичь высокого уровня конкурентоспособности.

Отрасль является локомотивом для производства ячменя, хмеля, стеклянной и полиэтиленовой тары, алюминиевой тары, для розничной торговли.

В данной статье нами проведен анализ внешней среды, а именно – анализ макро- и микрофакторов, которые являются наиболее значимыми для пивоваренной отрасли. Макросреда включает несколько групп факторов:

- экономические
- политико-правовые
- социальные
- технологические
- экологические.

В первую очередь хочется отметить значительное влияние экономического кризиса и его последствий (колебание валютного курса, снижение уровня дохода и покупательской способности, малодоступность финансовых ресурсов и т. п.) как на любой бизнес и пищевую промышленность, так и на пивоваренную отрасль в частности. Негативно отражается также нестабильная политическая ситуация на развитие пивоваренного бизнеса. Однако, несмотря на это, в пищевую промышленность (в том числе и в пивоварение) продолжают инвестировать, развивая при этом технологические инновации (около 1/3 иностранных инвестиций в инновации в Украине связаны с пищевой промышленностью) [6]. Для пивоваренной отрасли особенное значение имеют экологические факторы – наличие источников воды в местах производства пива, применения энерго-сберегающих технологий, а также использование технологий и мероприятий, которые уменьшают негативное влияние на окружающую среду.

Даниали Педрам
Европейский университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ПИВА В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье проанализировано современное состояние и тенденции пивоваренной отрасли в Украине и мире, исследованы факторы ее формирования. Дана оценка состоянию международных и национальных компаний на пивном рынке Украины. Проанализированы ценовые сегменты рынка пива Украины.

Ключевые слова: пивоваренная отрасль, факторы, состояние, мировое производство, потребление, ценовые сегменты.

Annotation. The paper analyzes the current status and trends of the brewing industry in Ukraine and in the world, examines the factors of its formation. Assess the state of international and national companies in the beer market of Ukraine. Analyzed price segments of the beer market in Ukraine.

Keywords: brewing industry, the factors that condition, world production, consumption, price segments.

Актуальность проблемы.

Современные условия экономического развития и кардинальные изменения тенденций рынка пищевой продукции обуславливают необходимость создания новых подходов к управлению пищевыми предприятиями для их выживания и развития в период кризиса. Особенное значение в этот период приобретают такие направления деятельности предприятия, как стратегический анализ рынка и конкурентов, постановка стратегических целей, маркетинговая поддержка товаров, инновационная деятельность, поиск и оптимизация инвестиционных ресурсов, планирование деятельности в долгосрочной перспективе с учетом будущих изменений рынка, разработка сценариев развития. В данном контексте достаточно актуальным является исследование современного состояния и тенденции развития пивоваренной промышленности в Украине и мировых производителей на украинском рынке.

Цель работы.

Анализ рынка пива в Украине и в мире в контексте выявления стратегических целей предприятий пивоваренной отрасли.

ку и выпуск документов разными предприятиями. К технологическим документам общего назначения относятся: маршрутные, эскизные, комплектовочные (технологические) карты; технологические инструкции; ведомости расцеховки, оснастки и материалов (составляются на все виды работ).

Основными направлениями развития современной технологии являются: дальнейший переход от прерывистых технологических процессов к непрерывным поточным процессам, обеспечивающим увеличение масштабов производства и эффективное использование машин и оборудования; внедрение «замкнутой» (безотходной) технологии для наиболее полного использования сырья, материалов, энергии, топлива, что дает возможность свести к минимуму или полностью ликвидировать отходы производства и осуществить мероприятия по оздоровлению окружающей среды. Предусмотренный стандартами единый порядок применения типовых технологических процессов, унифицированного оборудования и стандартной оснастки позволяет сокращать время на подготовку производства при одновременном повышении производительности труда и улучшении качества выпускаемого для эксплуатации подвижного состава [17, с. 17].

Разработка технологических процессов в вагоностроении и вагоноремонтном производстве при восстановлении и обработке деталей, сборке узлов и компоновке вагонов осуществляется с применением ЭВМ и использованием системы автоматизированного проектирования вагонов (САПРВ), представляющей собой организационно-техническую систему, состоящую из комплекса средств автоматизации проектирования, взаимосвязанного с подразделениями проектных организаций, и выполняющую автоматизированное решение поставленных задач. Все это позволяет значительно ускорить и существенно повысить точность вычислений и выполнение логических операций с выдачей оптимальных вариантов технологических процессов. Основными параметрами технологического процесса изготовления и ремонта вагонов, его узлов и деталей являются: точность, надежность, экономичность и производительность. Точность в вагоностроительном и вагоноремонтном производстве характеризуется степенью соответствия изготавливаемых деталей, сборочных единиц и выпускаемой продукции, заранее установленным параметрам, задаваемым чертежам, техническим условиям, стандартам. На всех этапах технологического процесса изготовления деталей и сборки узлов и вагона в целом неизбежны погрешности. Поэтому для достижения необходимой точности пользуются классами точности, которые устанавливаются на отдельные параметры деталей и на изделие в целом. При этом различают: точность формы, степень соответствия поверхности детали определенным геометрическим телам; точность размеров детали; точность взаимного расположения поверхностей детали. Точность детали определяется отклонениями от заданных форм и размеров. Погрешности формы детали, например, обработанной в виде тел вращения, выражаются в овальности, огранке, бочкообразности и седлообразности, конусности, изогнутости. Для деталей, имеющих плоские поверхности, отклонениями формы являются непрямолинейность и неплоскость, о которых можно судить по выпуклости или вогнутости.

сти поверхностей. Погрешности размеров деталей регламентируются предельными отклонениями в соответствии с системой допусков. Отклонения взаимного расположения поверхностей характеризуются непараллельностью и перпендикулярностью осей и плоскостей, несимметричностью поверхностей и т.п. Точность деталей, сборочных единиц и вагонов определяет технологию их изготовления, сборки, а также влияет на выбор измерительных средств.

Надежность технологического процесса представляет собой способность обеспечивать выпуск изготавливаемых изделий вагоностроительными и вагоноремонтными предприятиями в полном соответствии с нормативно-технической документацией.

Результатом новаторства в проектировании и производстве продукции должно быть достижение показателей на которые будут ориентироваться покупатели при покупке вагон – цистерн [9, с. 19].

Экономичность технологического процесса является важнейшим показателем, характеризующим народнохозяйственные результаты и экономическую целесообразность введения в производство новой технологии. При выборе технологического процесса нет необходимости расчета полной себестоимости изделия, а можно определить лишь ту ее часть, величина которой зависит от варианта технологии. Причем себестоимость изделия включает стоимость основных материалов, заработной платы производственных рабочих и сумму косвенных затрат, начисляемых в процентах к заработной плате. Для вагона следует учитывать дополнительные капитальные вложения народного хозяйства, если новая технология приводит к изменению объектов его эксплуатации. В этом случае определяется срок окупаемости дополнительных капитальных затрат, который должен быть не выше нормативного при решении вопроса о введении нового технологического процесса.

Литература:

1. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютин, А. С. Грачев. – М.: Дис, 2001. – 457 с.
2. Азрилян С. П. Коммерческий словарь. – М., 2010. – 457 с.
3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / под ред. В. А. Раевского – М.: Финансы и статистика, 2012. – 654 с.
4. Антонов Н. Г. Денежное обращение, кредит и банки / Н. Г. Антонов, М. А. Пессель. – М.: Финстатинформ, 2010. – 557 с.
5. Аристотель. Политика. – М., 1991. – 698 с.
6. Арителли. Западная философия от истоков до наших дней. – СПб., 1997. – 236 с.
7. Асмус В. Ф. Античная философия. – М., 2003. – 691 с.
8. Бовыкин В. Н. Новый менеджмент. – М.: Экономика, 2013. – 321с.
9. Богатин Ю. В. Производство прибыли / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 229 с.

Литература

1. А.М.Орехов. Методы экономических исследований. – Москва, 2006.
2. Г.И.Марчук. Методы вычислительной математики.– М.: Наука, 1980.
3. В.М.Серебренников, В.В.Серебренникова. Качественный экономический анализ предприятия как единицы хозяйственной деятельности // Современный научный вестник.–2013.–№45.–С. 48 – 52.

$$П = П(s, E). \quad (11)$$

В соответствии с кибернетическим подходом при экономическом анализе деятельности предприятия [3], можно отметить, что при внесении инвестиций предприятие переходит в некоторое промежуточное состояние. Это промежуточное состояние определяется величиной инвестиций, вкладываемых в предприятие. Инвестиции, которые вкладываются в ОПФ, естественно назвать инвестициями активации. Тогда имеет место соответствие

$$П(s, E) \Rightarrow \tilde{П}(s + I_a, E(s + I_a)), \quad (12)$$

где I_a – стоимость инвестиций активации.

В промежуточном состоянии, которое определяется (12), предприятие имеет возросшую стоимость ОПФ. Если до вклада инвестиций стоимость ОПФ предприятия были меньше оптимальной величины ($s < s_0$), то при условии, что стоимость инвестиций активации (I_a) будет удовлетворять

$$s + I_a = s_0,$$

предприятие из промежуточного состояния (12) перейдет в основное состояние с возросшей экономической эффективностью, то есть

$$\tilde{П}(s + I_a, E(s + I_a)) \Rightarrow П(s_0, E_{\max}).$$

Однако может оказаться, что величина прибыли, полученной на предприятии, будет ниже заданной величины, что и потребует качественных изменений, то есть реструктуризации предприятия путем деления на дочерние предприятия. Такое деление позволит при вложении инвестиций добиться того, что суммарная прибыль дочерних предприятий достигнет заданной величины при максимальной экономической эффективности.

Вместе с тем, если исходные предприятия имеют стоимости ОПФ, удовлетворяющие условию $s < S_n$, то, проведя реструктуризацию путем их слияния в одно предприятие со стоимостью ОПФ, соответствующей оптимальной величине s_0 , можно увеличить прибыль объединенного предприятия при максимальной экономической эффективности.

Выводы и направление дальнейших исследований.

Рассмотрение реструктуризации предприятий путем их деления или слияния дало возможность проанализировать способы повышения эффективности вложения инвестиций в развитие предприятий. В дальнейшем предполагается целесообразным провести построение экономико-математической модели реструктуризации предприятий с привлечением результатов статьи.

10. Борисов В. М. Русско-арабский словарь. М., 2004. – 356 с.
11. Борискин А. А. История европейской философии. – Саранск, 2013. – 569 с.
12. Бляхман Л. С. Экономика фирмы. – М., 2011. – 386 с.
13. Бурланков С. П. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: дисс. ... д-ра экон. наук.– Саранск. – 2004. – 299 с.
14. Брокгауз – Ефрон. Малый энциклопедический словарь. М. – 2004. – 699 с.
15. Воронова Е. Ю. Процессное калькулирование: применение метода ФИФО // Аудитор. – 2001. – № 8. – С. 18 – 25.
16. Вейс Г. Введение в общую экономику и организацию производства / Г. Вейс, У. Деринг. – Красноярск, 2001. – 852 с.
17. Вейцеховский С. М. Русско-вьетнамский словарь / Вейцеховский С. М., Фам Чонг Тханя. – М., 2004. – 658 с.
18. Волков О. И. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 601 с.
19. Ворст И. Экономика фирмы / И. Ворст, П. Ревентлоу. – М.: Высш. шк.,

Лунев Г.Г.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Процесс снижения мировых запасов первичных ресурсов объективно ставит проблему максимально эффективного использования в производстве вторичного сырья, что позволит обеспечить производство конкурентоспособной продукции за снижения материальных и энергетических затрат. Мировой опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что эффективное использование вторичных строительных ресурсов является одним из определяющих конкурентоспособность предприятий и остается важнейшим направлением в развитии народного хозяйства на современном этапе.

В настоящее время использование, переработка и утилизация всех ценных отходов в качестве вторичных ресурсов, превращается в одну из главных социально-экономических, экологических и технико-технологических проблем развития общественного производства в современном мире. Использование отходов техногенного происхождения которые не могут быть сразу использованы по прямому назначению, но потенциально пригодные для повторного использования в качестве вторичных материальных ресурсов является достаточно актуальным при решении вопросов устойчивого развития промышленности, определения политики сбережения материалов и уменьшения энергетических затрат, а также обеспечения экологической и социальной безопасности регионов. По оценкам ученых-экономистов, объем использования вторичного сырья в производстве, можно довести до 10...15 % от общей потребности мирового производства в сырьевых ресурсах. Политика более рационального использования энергии и материалов все теснее увязывается с другими направлениями научно-технического прогресса и, прежде всего, с созданием и внедрением более эффективных технологических процессов получения и комплексной переработки вторичного сырья и материалов. Разрабатываются менее материалоемкие и энергоемкие промышленные изделия, прецизионные полуфабрикаты, способствующие сокращению отходов и снижению удельных норм потребления материалов и энергии в конечном продукте. Ведутся исследования по использованию вторичных ресурсов для получения альтернативных источников энергии.

Одним из направлений повышения экономической эффективности производства за счет использования интенсивных факторов, позволяющих увеличить объем национального дохода с минимальными капитальными вложениями, является снижение материальных затрат в общей себестоимости создания конеч-

$$\frac{1 - \alpha \cdot s}{\alpha} \cdot e^{-\alpha \cdot s} = \frac{1}{\beta} (e^{\beta \cdot s \cdot e^{-\alpha \cdot s}} - 1). \quad (8)$$

Уравнение (8) является трансцендентным и допускает только численное решение [2]

$$E(s_0) = E_{\max} \quad (9)$$

На графике рис.1 показан результат решения уравнения (8). Анализ графика рис. 1 указывает на то, что существует граничная величина экономической эффективности, ниже которой предприятие не должно функционировать и которая определяется неравенством

$$e^{-\alpha \cdot s} \cdot k \cdot (1 - e^{-\beta \cdot s \cdot e^{-\alpha \cdot s}}) \cdot q \leq E_{cp}. \quad (10)$$

Неравенство (10) определяет область допустимых стоимостей ОПФ. На рис. 2 показано графическое решение неравенства (10).

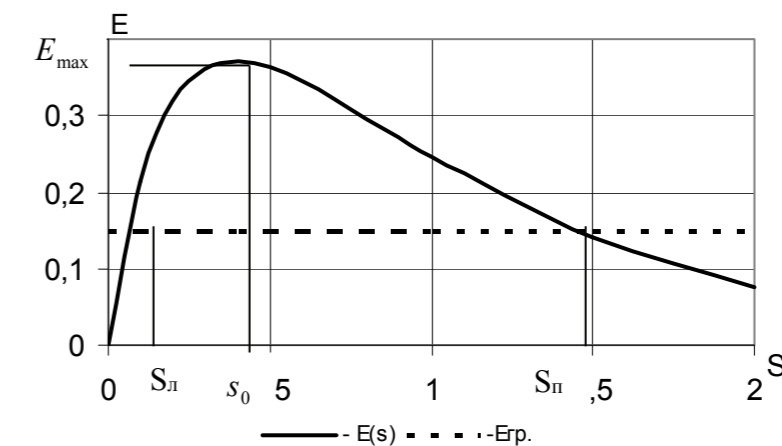


Рис.2. Графическое изображение решения неравенства (10).

Согласно рис. 2, допустимые величины экономической эффективности находятся на интервале (S_l, S_n) . Границы этого интервала определяются точками пересечения графиков прямой $E = E_{cp}$ и кривой $E = E(s)$. Левое граничное значение S_l определяет наименьшую стоимость ОПФ, ниже которой предприятие не может функционировать. Правое граничное значение S_n указывает на наибольшую стоимость ОПФ, которой может располагать предприятие.

Представленный график зависимости экономической эффективности от стоимости ОПФ позволяет рассмотреть вопрос о влиянии инвестиций на функционирование предприятия.

В дальнейшем, для удобства интерпретации получаемых результатов целесообразно записать прибыль предприятия как функцию от стоимости ОПФ и экономической эффективности

Формулы (1), (2) и (3) можно записать в виде отношений

$$\frac{s_1}{s} = e^{-\alpha \cdot s}, \quad \frac{s_2}{s_1} = k(1 - e^{-\beta \cdot s_1}), \quad \frac{p}{s_2} = q. \quad (4)$$

Экономическую эффективность предприятия естественно рассматривать как отношение прибыли к стоимости ОПФ, то есть

$$E = \frac{P}{s}. \quad (5)$$

Тогда, согласно (4), формулу (5) можно представить в виде

$$\frac{p}{s} = \frac{p}{s_2} \cdot \frac{s_2}{s_1} \cdot \frac{s_1}{s},$$

или, с учётом (4),

$$E = e^{-\alpha s} \cdot k \cdot (1 - e^{-\beta s_1}) \cdot q. \quad (6)$$

Подставляя (1) в формулу (6), окончательно получаем

$$E = e^{-\alpha s} \cdot k \cdot (1 - e^{-\beta \cdot s \cdot e^{-\alpha s}}) \cdot q. \quad (7)$$

Формула (7) позволяет рассчитать экономическую эффективность предприятия в зависимости от стоимости ОПФ при учёте величин соответствующих параметров.

На рис.1 представлен график зависимости экономической эффективности предприятия от стоимости ОПФ, рассчитанный по формуле (7)

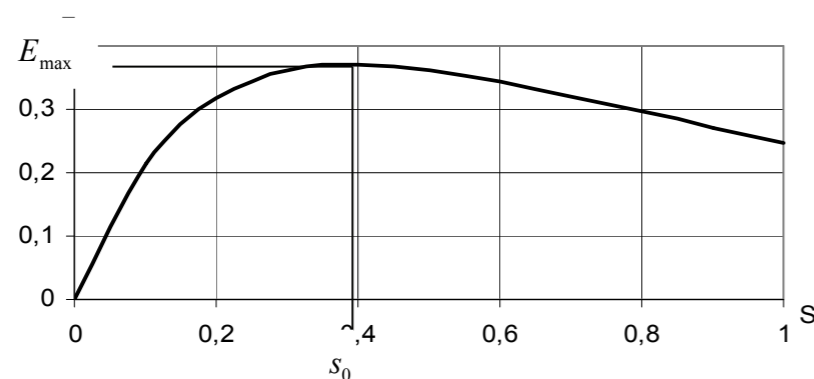


Рис.1. График зависимости экономической эффективности предприятия от стоимости ОПФ ($\alpha = 1, \beta = 3, k = 1, q = 1$).

Для нахождения оптимальной величины стоимости ОПФ необходимо найти максимум функции (7). Дифференцируя функцию (7) и приравнявая производную нулю, получим уравнение, которое позволяет определить требуемый максимум

ного продукта. В этом направлении следует выделить переработку вторичного сырья и отходов производства различных отраслей народного хозяйства с целью замены первичного сырья и материалов, необходимых для производства продукции, сырьем и материалами, изготовленными из вторичных ресурсов. При таком подходе предусматривается минимизация объемов образования отходов на всех этапах жизненного цикла продукта – при проектировании, производстве, эксплуатации, переработке, утилизации, хранении отходов от их использования. Вследствие реализации указанной стратегии, материальные и энергетические ресурсы, не аккумулированные в целевом продукте, аккумулируются преимущественно в виде дополнительной продукции – сырья и энергии, которые вторично используются в процессе рециклинга в собственном производстве или реализуются на рынках вторичных ресурсов.

В нашей стране ежегодно накапливается около 12...14 млн.т. вторичных строительных отходов. Данные виды строительных отходов после определенной переработки могут быть использованы в качестве вторичных строительных ресурсов (ВСР). Вторичные строительные ресурсы – материальные накопления сырья, веществ, материалов и продукции, представляющие собой совокупный продукт производства строительно-демонтажных работ¹ в процессе реконструкции, техническом перевооружении, полном сносе морально и физически устаревших объектов, жилых зданий и сооружений, а также новом строительстве и производстве строительных материалов, для которых существует возможность использования как по прямому назначению, так и потенциальная после повторной переработки в качестве сырья, материалов, полуфабрикатов, конструкций, изделий в новом строительстве, перерабатывающей промышленности и получения энергии. Кроме чисто экономических выгод, связанных с уменьшением материальных и энергетических затрат при производстве продукции, использование ВСР сберегает сырьевые природные ресурсы, снижает объемы утилизируемых строительных отходов, улучшает экологическую обстановку за счет снижения количества отходов, подлежащих захоронению.

Различные аспекты использования вторичных строительных ресурсов исследованы в работах многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Ими определены источники образования, структура строительных отходов, предложена классификация строительных отходов[. Разработаны методические подходы к определению показателей эффективности использования ВСР, установлена связь между повышением эффективности использования ВСР и улучшением эффективности функционирования перерабатывающих и строительно-монтажных организаций строительного комплекса². Определены зависимости между повышением уровня переработки строительных отходов и улучшением экологической и социальной обстановки в регионе, развитием

1 Лунев Г.Г. Экономика, организация и управление демонтажными работами в строительстве. М: ООО Издательство "Научтехлитиздат", 2011, 200с.

2 С.П. Олейник. Единая система переработки строительных отходов. - М.: СВР-АРГУС, 2006, 336с.

научно-технического прогресса. В то же время недостаточно полно установлены методологические, организационно-экономические и технико-технологические основы оценки и формирования системы управления и прогнозирования рынка на всех этапах комплексного использования и переработки вторичных строительных ресурсов.

Несмотря на эффективность отдельных исследований и применения технологий по переработке некоторых видов строительных отходов, управление их переработкой на заключительном этапе образования является бесперспективным направлением в целом с экономической, природоохранной, производственной и социальной точек зрения. Такая ситуация объясняется тем, что суммарные затраты на переработку уже образовавшихся отходов, не окупаются доходами от реализации конечной продукции после приведения отходов в кондиционное состояние, т.к. остальные операции на этом отрезке жизненного цикла продукции являются однозначно затратными. Это значит, что не достигается основная цель данного процесса – уменьшение материалоемкости единицы валового национального продукта и сохранение природных ресурсов. Специалисты в сфере обращения вторичного сырья считают, что решать вопросы комплексного использования ВСР, оптимизации планирования и управления перерабатывающими организациями, нужно начинать не на стадии образования и сбора ВСР, а задолго до этого – на стадии принятия решения о реконструкции и строительстве объектов.

В промышленно развитых странах переработка отходов и применение отдельных видов вторичных строительных ресурсов являются отлаженной технологической индустрией. Строительные отходы используются при производстве щебня, кирпича, бетонных и железобетонных конструкций, материалов при строительстве дорог, площадок, в качестве засыпного материала, строительных полуфабрикатов и готовых изделий. В США в последние годы вторичные материалы составляют примерно 50% потребления черных металлов, более 40% меди и никеля, около 30% – олова и титана, 24...28% – алюминия и бумаги. В Германии, Франции США, Японии, и Италии постоянно совершенствуется законодательная база и система стимулирования создания мощностей по переработке и утилизации отходов, сформированы рынки вторичных строительных ресурсов. В большинстве развитых стран созданы экономические условия, когда переработка строительных отходов выгоднее, чем их вывоз и захоронение на базах-полигонах.

До последнего времени в России перерабатывалось не более 15% от общего объема строительных отходов. Реализация стратегии ресурсосбережения в строительном комплексе России определяется увеличением доли рециклинга ВСР, т.е. возвращения их основной части, после определенной переработки, в качестве материальных ресурсов при реконструкции и модернизации действующих производств, строительстве новых объектов, в производстве строительных материалов и полуфабрикатов, а также как исходного сырья для других отраслей промышленности, например, металлургической, машиностроительной,

Анализ исследований и публикаций.

Последние исследования и публикации указывают на то, что формальное использование методов фундаментальной экономики не позволяют решать реальные вопросы, связанные с повышением эффективности функционирования предприятий в современных условиях.

Постановка задания.

Как один из возможных путей решения этих вопросов является рассмотрение реструктуризации предприятий с целью повышения эффективности вложения инвестиций.

Изложение материала и результаты.

На первом этапе построения экономико-математической модели реструктуризации предприятий естественно выделить стоимость основных производственных фондов (ОПФ), которые, по сути дела, закладывают фундамент деятельности предприятия [1]. Экономический анализ показывает, что реальная стоимость ОПФ является меньшей и может быть аппроксимирована функцией

$$s_1 = s \cdot e^{-\alpha \cdot s}, \quad (1)$$

где s , s_1 – стоимость и реальная стоимости ОПФ, соответственно, α – параметр, учитывающий темп падения стоимости ОПФ.

Реальная стоимость ОПФ определяет стоимость нормируемых оборотных средств (НОС) предприятия и может быть аппроксимирована функцией

$$s_2 = k \cdot s_1 (1 - e^{-\beta \cdot s_1}), \quad (2)$$

где s_2 – стоимость НОС, k – параметр, характеризующий уменьшение стоимости НОС, β – параметр, характеризующий темп фондоотдачи.

Естественно, принять, что прибыль, получаемая в результате деятельности предприятия, пропорциональна стоимости НОС, то есть

$$p = q \cdot s_2, \quad (3)$$

где p – прибыль предприятия, q – параметр, определяющий вклад стоимости НОС в прибыль.

Серебrenиков В.М.

к.т.н., доцент (Национальный технический университет, г. Кривой Рог),

Серебrenикова В. В., ст. преподаватель

(Электростальский политехнический институт

(филиал Московского государственного машиностроительного университета «МАМИ»))

РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО ВЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Анализ экономики предприятий указывает на необходимость увеличения эффективности вложения инвестиций. Как один из возможных путей такого увеличения является реструктуризация предприятий путем их деления или слияния с целью повышения прибыли.

На современном этапе повышение эффективности производства невозможно без существенной модернизации предприятий путем освоения инвестиций в техническом перевооружении и реконструкции [1]. Однако в большинстве случаев используется преимущественно административно-ситуационная модель поддержки застарелых предприятий.

Проблема и её связь с научными и практическими заданиями.

В условиях нестабильной экономики и достаточно острого дефицита свободных финансовых средств, которые могут быть направлены на реальное инвестирование, критическое значение приобрели правильное обоснование и принятие инвестиционных решений. Ошибки в этой сфере исправить или хотя бы компенсировать практически невозможно. Поэтому от того, насколько объективно и всесторонне проведено такое обоснование, зависят сроки возвращения вложенного капитала и темпы экономического развития предприятий. Невершенство оценки эффективности использования средств на техническое перевооружение в условиях рыночной экономики определили необходимость пересмотра не только научных концепций, методических и практических рекомендаций относительно инвестиционных вложений в деятельность предприятий, но и требуют разработки и внедрения новых, более эффективных и адекватных современным экономическим реалиям подходов.

химической, предприятий малого бизнеса и производства товаров народного потребления.

Концепция комплексного использования вторичных строительных ресурсов (СКИ ВСР) состоит в том, что процесс обращения с ВСР рассматривается как сложная динамическая система, состоящая из нескольких подсистем, которые представляют собой единое целое и находятся в постоянной взаимной связи между собой. В следствие этой связи сложность рассматриваемой системы заключается³ в ее многоаспектности и многовариантности конечных решений на всех этапах рециклинга, а динамический характер обусловлен необходимостью учета постоянно изменяющихся во времени пространственных и ресурсных факторов. В качестве основных подсистем приняты следующие: экономическая, производственно-техническая, организационно-технологическая, нормативно-законодательная. В результате функционирования системы комплексного использования вторичных строительных ресурсов образуется экономический эффект в сфере материального производства, экологический, социальный и научно-технический эффект, который способствует устойчивому развитию регионов.

Анализ факторов, влияющих на комплексное использование вторичных строительных ресурсов в современных условиях⁴ позволяет сделать вывод о том, что общепринятый подход к переработке и использованию ВСР предусматривает их подготовку в качестве исходного сырья для предприятий перерабатывающих отраслей промышленности или полную утилизацию на базах-полигонах, а их прямое использование в качестве сырья, материалов, полуфабрикатов и конструкций в строительстве носит разовый и случайный характер. Существующие в настоящее время при реконструкции объектов, технологии и методы по переработке ВСР ориентированы на использование отдельных видов общестроительных материалов: бетона, щебня, камня, строительной арматуры, компонентов полимерных покрытий, металлического лома, а не на комплексное использование всего объема ВСР, получаемого в процессе строительно-демонтажных работ. Российская законодательная база в сфере обращения строительных отходов развита явно недостаточно, т.к. отсутствуют работоспособные правовые механизмы, которые бы сделали переработку и дальнейшее использование продукции из ВСР более выгодными, чем их накопление и просто захоронение на базах-полигонах. В строительстве, как и в других отраслях, при использовании различных материалов требуются сертификаты, подтверждающие их качество, соответствие стандартам СНиП, ТУ и другим требованиям. Необходимые нормативные документы для продукции, произведенной из вторичных строительных ресурсов, кроме отдельных случаев, в настоящее время не разработаны. Как правило, работы по разборке конструкций здания, демонтажу технологических конструкций и

³ Олейник П.П. Организация строительного производства: Научное издание.- М.: Издательство АСВ, 2010.-576 с.

⁴ Лунев Г.Г. Лунева И.Г. Факторы, определяющие комплексный подход к использованию вторичных строительных ресурсов. ООО Издательство "Научтехлитиздат", "Экологические системы и приборы", М.: 2007.

оборудования, подготовке площадки под новое строительство ведут те же самые организации, которые затем осуществляют монтаж новых конструкций и оборудования на объекте. Очевидно, что конечные цели этих двух стадий реконструкции различны, т.к. в первом случае требуется разрушение старого объекта, а во втором – строительство нового объекта, и именно данная цель для инвесторов, заказчиков, строительно-монтажных организаций является приоритетной, оставляя вопрос об использовании ВСП на втором плане. Одной из основных проблем, определяющих стратегию в области природоохранной и производственной деятельности с использованием ВСП, является изменение отношения руководителей и специалистов всех уровней к продуктам жизнедеятельности человечества не как к отходам, требующих только утилизации и захоронения, а как к вторичным ресурсам, использование которых позволит повысить эффективность строительного производств.

Среди дополнительных факторов, определяющих ситуацию с использованием ВСП, необходимо выделить постоянное увеличение объема, сложности и неоднородности материальной структуры ВСП при недостаточном количестве и мощности существующих в регионах производственных предприятий по переработке, утилизации и хранению ВСП. Объем их переработки и использования не превышает 15% от образующегося количества. В последнее время в структуре вторичных строительных ресурсов происходит увеличение количества опасных отходов (до 12% от общего объема), что создает дополнительные экономические, технико-организационные трудности по их переработке и утилизации. С точки зрения оборачиваемости финансовых активов цикл реализации программы по использованию вторичных ресурсов представляет так называемые «длинные деньги». Данная схема предусматривает наличие в организации дополнительных оборотных финансовых резервов и развитие производственной инфраструктуры по хранению, переработке и утилизации ВСП, что достаточно затруднительно в современных условиях.

Проведенный анализ состояния СКИ ВСП позволят определить основные экономические⁵, производственно-технические, организационно-технологические⁶, нормативно-законодательные направления⁷ по повышению эффективности их комплексного использования как на уровне предприятий, работающих в сфере обращения со строительными отходами, так и на региональном уровне.

К направлениям развития экономической подсистемы следует отнести создание экономического механизма, при котором переработка и дальнейшее ис-

5 Лунев Г.Г. Оценка экономической эффективности комплексного использования вторичных строительных ресурсов. М: ООО Издательство "Научтехлитиздат", 2013, 195с.

6 Костецкий Н.Ф., Лунев Г.Г. Организационно-технологические проблемы использования вторичных строительных ресурсов при реконструкции объектов недвижимости. Экономика строительства №4 –М.: 2005г. "Стройиндустрия".

7 Любарская М. А. Организация обращения со строительными отходами в городах. Спб.: Спб. ГИЭУ, 2012.

- системность данного процесса, что обеспечивает сочетание всех элементов в единое целое и органическое функционирование;
- мотивация использования трудового потенциала на уровне потенциально возможного;
- ориентация на результат;
- прозрачность системы управления и вознаграждения за труд.

IV. Выводы.

В статье представлено теоретическое обобщение подходов к рациональному использованию трудового потенциала. Особое внимание уделено вариантам его использования работником в пределах организации. Предложено выделять типы сотрудников в зависимости от соотношения уровня трудового потенциала и активности.

Для достижения рационального использования трудового потенциала работника приведены основные факторы, влияющие на данный процесс, и принципы, которых следует придерживаться.

Литература

1. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/maslov/str/06.html#2>
2. Сушкина А.А. Развитие управления трудом на предприятии на основе рационального использования человеческого потенциала [Текст]: автореферат дисс. на соискание научной степени докт. эк. наук: спец 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (специализация – экономика труда)»/ А.А. Сушкина; Московская академия государственного и муниципального управления. – Москва. – 2008 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/razvitie-upravleniya-trudom-na-predpriyatii-na-osnove-ratsionalnogo-ispolzovaniya-cheloveche>
3. Беданок Н.А. Формирование и использование трудового потенциала региона (на примере Республики Адыгея) [Текст]: автореферат дисс. на соискание научной степени канд. эк. наук: спец 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)»/ ННОУ «Московский гуманитарный университет». – Москва. – 2008. – 27 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mosgu.ru/nauchnaya/publications/2008/abstract/Bedanokov_NA.pdf4
4. Статистично аналітичний огляд стану ринку праці у І півріччі 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

яснено несовершенной системой организации труда, непрозрачной системой доведения информации работникам и др. В данном случае необходимым является внедрение мероприятий, направленных на повышение уровня использования трудового потенциала.

Работникам четвертого типа следует повышать уровень профессиональных способностей, поскольку высокая активность при недостаточных возможностях может привести к некорректному выполнению трудовых функций.

Работников пятого типа следует охарактеризовать как хороших, добросовестных исполнителей, а для шестого важным является совершенствование условий труда.

Для работников седьмого типа характерна парадоксальная зависимость: способности почти отсутствуют, а активность высокая. Как правило, это соответствует работникам, которые полностью не осознают своих возможностей и имеют повышенную самооценку. С целью избежания сложностей с данной категорией сотрудников следует проводить объективную оценку трудового потенциала и разъяснять соответствие вознаграждения полученным результатам.

Работников восьмого типа мы считаем рискованными, а девятого типа – целесообразно характеризовать как «балласт» предприятия, поскольку они не имеют ни возможностей, ни желания повышать уровень реализации трудового потенциала.

Среди основных причин нерационального использования трудового потенциала следует назвать следующие:

- на макроэкономическом уровне: экономическая конъюнктура, состояние рынка труда, инвестиционный климат;
- на микроэкономическом уровне: технологии, финансовые возможности, организация и условия труда, состояние основных средств производства, система мотивации, организационная культура, стиль управления;
- на уровне личности: уровень образования, опыт работы, постоянное обновление знаний, мотивация, профессиональный уровень.

Определенным факторам свойственен экономический характер (состояние экономической конъюнктуры, рынка труда, организация оплаты труда, условия труда, технологии, финансовые возможности и т.д.), другим – социальный (организационная культура, социально-психологический климат, стиль руководства, качество жизни, в том числе трудового, образование и т.д.).

В повышении качества работников заинтересованы не только работодатели, но и государство, поскольку развитие рыночной экономики требует формирования работников, ориентированных на конкурентоспособность товаров (услуг) на национальном и мировом рынках.

К основным принципам использования трудового потенциала следует отнести:

- социальное партнерство между работодателем и наемным работником, то есть нахождение оптимального соотношения интересов сторон-участниц;
- научный подход к организации труда, который системно рассматривается в трудах известных менеджеров;
- планомерность (последовательность) процесса использования трудового потенциала, все работы должны быть запланированы и синхронно выполняться;

пользование вторичных материалов станет более выгодным, чем их захоронение на базах-полигонах, а также разработку комплекса экономического стимулирования предприятий, перерабатывающих строительные отходы и выпускающих продукцию, качество которой соответствует требованиям нормативных документов.

Повышению эффективности функционирования производственно-технической подсистемы будут способствовать развитие перерабатывающего ВСП производства путем организации дополнительных производственных мощностей для размещения предприятий по переработке и утилизации ВСП, а также перепрофилирования существующих неэффективных предприятий. Одним из направлений является создание предприятий по переработке ВСП на уже существующих (законсервированных) базах-полигонах по хранению непереработанных строительных отходов. Важным аспектом развития производственно-технической подсистемы является организация выпуска отечественного демонтажного, дробильно-сортировочного оборудования. Следует отметить необходимость решения кадровой проблемы за счет организации обучения специалистов строительного-монтажных и перерабатывающих предприятий методам и технологиям, обеспечивающих максимальную сохранность и эффективность практического использования ВСП. На всех этапах использования ВСП требуется осуществлять постоянный контроль за соблюдением требований экологической безопасности для предприятий, выполняющих строительные-демонтажные работы, переработку, утилизацию ВСП и хранение отходов.

Основой развития организационно-технологической подсистемы составляет реализация комплекса мероприятий по прогнозированию и определению основных источников, объемов, состава, структуры и этапов образования ВСП, выявление и анализ главных причин, препятствующих их более полному и комплексному рециклингу. При этом определяются стратегические направления развития строительного комплекса региона, разрабатываются титульные списки предприятий, подлежащих реконструкции, модернизации, техническому перевооружению и полному сносу в данном регионе, определяются стоимостные и технические параметры, входящих в него конструктивных элементов, перечень и объем вторичных ресурсов, получаемых при разборке данных объектов и создается на этой основе единая компьютерная база данных.

Одной из наиболее сложных задач является разработка технологий и способов производства строительного-демонтажных работ, обеспечивающих максимальную сохранность конструкций с целью их дальнейшего использования, а также энерго-сберегающих, высокопроизводительных технологий и методов переработки ВСП, обеспечивающих максимальную степень приведения конструкций, оборудования и материалов в кондиционное состояние с минимальными затратами.

Для эффективного функционирования СК ВСП требуется развитие нормативно-законодательные подсистемы, которая заключается в разработке и совершенствовании нормативно-правового механизма, определяющего обязанности, права, ответственность, всех участников процесса строительства объектов (заказчиков, подрядчиков, государственных структур, инвесторов и др. Важным моментом является подготовка и утверждение в установленном порядке нормативно-технической документации по переработке, использованию и сертификации продукции, полученной из вторичных строительных ресурсов и по их утилизации и

хранению. На основе практических исследований необходимо разрабатывать методические рекомендации по использованию и переработке различных ВСП и организовать доведение полученных разработок в доступной для пользователей форме в виде каталогов, технологических карт, стандартов, пособий и др.

Разработка стратегии программы по использованию ВСП в регионе позволяет определить перспективы системы обращения с ВСП в регионе на среднесрочную и долгосрочную перспективы, наладить непрерывное информационное обеспечение процесса обращения с вторичными строительными отходами, организовать рынок вторичных строительных ресурсов, повысить обеспечение хозяйственного комплекса региона сырьем, материалами, полуфабрикатами и изделиями, улучшить экологическую обстановку в регионе и прилегающих территориях, снизить социальную напряженность в регионе, обеспечить более полное использование кадрового потенциала. Реализация программы будет способствовать созданию и внедрению на предприятиях единой системы сбора и сортировки различных видов строительных отходов, окращению производства строительных материалов изделий и продукции, использование которой ведет к безвозвратной потере материалов, или требует длительного захоронения отходов от их переработки, также разработать и внедрить практические рекомендации по переработке и использованию ВСП различного вида. Практическая реализация СКИ ВСП может быть осуществлена путем организации рынка вторичных строительных ресурсов, развития региональных предприятий по переработке ВСП и создания отрасли по переработке вторичных строительных ресурсов.

Литература

1. Лунев Г.Г. Экономика, организация и управление демонтажными работами в строительстве. М: ООО Издательство «Научтехлитиздат», 2011, 200с.
2. С.П. Олейник. Единая система переработки строительных отходов. – М.:СвР-АРГУС, 2006, 336с.
3. Олейник П.П. Организация строительного производства: Научное издание.- М.: Издательство АСВ, 2010.-576 с.
4. Лунев Г.Г. Лунева И.Г. Факторы, определяющие комплексный подход к использованию вторичных строительных ресурсов. ООО Издательство «Научтехлитиздат», «Экологические системы и приборы», М.: 2007.
5. Лунев Г.Г. Оценка экономической эффективности комплексного использования вторичных строительных ресурсов. М: ООО Издательство «Научтехлитиздат», 2013, 195с.
6. Костецкий Н.Ф., Лунев Г.Г. Организационно-технологические проблемы использования вторичных строительных ресурсов при реконструкции объектов недвижимости. Экономика строительства №4 – М.: 2005г. «Стройиндустрия».
7. Любарская М. А. Организация обращения со строительными отходами в городах. Спб.: Спб. ГИЭУ, 2012.

Еще хуже следующая ситуация, когда уровень трудовой активности при высоком трудовом потенциале ниже установленных норм. Это происходит при несовершенной системе мотивации.

Развитость отдельных составляющих трудового потенциала будет способствовать повышению результатов трудовой, экономической, инновационной, управленческой видов деятельности. Вполне понятно, что все составляющие трудового потенциала отдельного работника развиты на одинаково высоком уровне быть не могут. С позиций эффективного использования трудового потенциала предприятия и каждого отдельного работника целесообразно, по нашему мнению, выделять типы работников, которые отражены в табл. 2.

Таблица 2 Типы работников в зависимости от уровня трудового потенциала и трудовой активности

Уровень трудового потенциала	Уровень трудовой активности		
	Высокий	Средний	Низкий
Высокий	1. Активный работник с высокой мотивацией.	2. Перспективный работник, но недостаточно мотивированный.	3. Перспективный работник, но недостаточно мотивированный.
Средний	4. Активный, но без необходимого профессионального уровня, что может негативно отразиться на результатах труда. Необходимо профессиональное развитие.	5. Хороший исполнитель, поскольку уровень использования трудового потенциала соответствует его возможностям.	6. Перспективный исполнитель, но недостаточно мотивированный.
Низкий	7. «Авантюрист». Его уровень активности не соответствует профессиональным возможностям, последствием чего может стать некорректное, неправильное выполнение задания.	8. «Рискованный». Необходимо профессиональное развитие.	9. «Баласт». Уровень трудовой активности соответствует возможностям, но они недостаточны для выполнения норм труда.

Проанализируем более подробно каждую группу работников в соответствии с предложенной нами типизацией. Работники первого типа – это наиболее важные и конкурентоспособные. Они характеризуются постоянным усовершенствованием собственного трудового потенциала, что, в конечном итоге, положительно отражается на результатах предприятия.

Работникам второго типа отвечает высокий уровень трудового потенциала, однако, реализуют они его не полностью. Определенной пассивностью характеризуются сотрудники третьего типа, что говорит о нерациональном использовании их трудового потенциала. Персонал второго и третьего типа характеризуются способностью к труду, однако, мотивация низкая. Это может быть объ-

В то же время, существуют случаи, когда уровень использования трудового потенциала выше установленных норм. Это говорит о высоком уровне возможностей человека, и следует их использовать для развития организации.

Следует сказать, что интересы наемных работников и работодателей несколько отличаются. Так, при значительных возможностях человека может возникать ситуация, когда со стороны предприятия отсутствует спрос на трудовые ресурсы. Варианты соотношений трудового потенциала, трудовой активности и норм труда с учетом возможностей и потребностей производства приведены ниже.

$$\text{Если } \left. \begin{array}{l} TPP = TAP = HTAP \\ TPP = TAP < HTAP \\ TPP = TAP > HTAP \\ TPP > TAP = HTAP \\ TPP > TAP < HTAP \end{array} \right\} \text{ то использование трудового потенциала будет} \quad (1)$$

$$\left. \begin{array}{l} \text{рациональным,} \\ \text{нерациональным,} \\ \text{рациональным,} \\ \text{нормативным,} \\ \text{нерациональным} \end{array} \right\}$$

Первый вариант указывает на то, что трудовые возможности работник использует полностью, и это соответствует потребностям предприятия, установленным нормам. Такое сочетание является рациональным и для работника, и для работодателя.

Следующим вариантом является несоответствие уровня трудовой активности установленным нормам труда из-за низкого уровня трудового потенциала работника. Данный вариант является нерациональным для предприятия и требует профессионального развития человека.

Третий вариант мы считаем рациональным для работника при существовании взаимосвязи между результатами и вознаграждением за труд. Кроме того, работник использует полностью свои возможности и удовлетворяет потребности в самореализации. Для работодателя такой работник является важным, поскольку обеспечивает опережающие темпы развития предприятия.

Четвертый вариант мы считаем нормативным, поскольку работник не использует полностью свои возможности, которые больше установленных норм. Такое состояние характерно при жестком управлении с подавлением инициативы, отсутствии стимулирования инновационного труда. На первый взгляд, такой вариант является приемлемым для работодателя. В то же время, отсутствие возможности полностью реализовать свой трудовой потенциал может привести к снижению мотивации сотрудников, поиска другой или дополнительной работы для установления соотношения № 1.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы использования вторичных строительных ресурсов (ВСР) в контексте обеспечения устойчивого развития регионов. Произведен анализ факторов, влияющих на комплексное использование вторичных строительных ресурсов в современных условиях, который позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время общепринятый подход к переработке и использованию ВСР предусматривает их подготовку в качестве исходного сырья для предприятий перерабатывающих отраслей промышленности или полную утилизацию на базах-полигонах, а их прямое использование в качестве сырья, материалов, полуфабрикатов и конструкций в строительстве носит разовый и случайный характер. Определены основные экономические, производственно-технические, организационно-технологические, нормативно-законодательные направления по повышению эффективности их комплексного использования как на уровне предприятий, работающих в сфере обращения со строительными отходами, так и на региональном уровне. Практическая реализация СКИ ВСР может быть осуществлена путем организации рынка вторичных строительных ресурсов, развития региональных предприятий по переработке ВСР и создания отрасли по переработке вторичных строительных ресурсов.

Ключевые слова: вторичные строительные ресурсы (ВСР), направления использования ВСР, рециклинг, строительно-демонтажные работы, ресурсосбережение, устойчивое развитие, строительные отходы, утилизация отходов.

ANNOTATION

The article considers the problems of utilization secondary building resources (SBR) in the context of regional sustainable development. Analysis of factors influencing on the integrated use of secondary construction resources in modern conditions, that allows to make a conclusion that at present a common approach to the processing and use of SBR provides training for them as a source of raw materials for enterprises of processing industry or full utilization of the bases, firing ranges, and their direct use as raw material, materials, semifinished products and constructions in building has single and random manner. Identifies the main economic, industrial and technical, organizational-technological, normative-legislative area for increasing the efficiency of their integrated use both at the level of enterprises working in the field of construction waste and regional level. The practical implementation of SBR can be carried out by the organization of the market of secondary construction resources, development of regional enterprises for processing of SBR and creating an industry for the recycling of secondary construction resources.

Key words: secondary building resources (SBR), methodology of use of SBR, recycling, construction and demolition work, resource conservation, solid waste, sustainable development, construction waste, efficiency, directions of complex use SBR

Явдак М.Ю.

преподаватель кафедры менеджмента

Харьковского национального экономического университета им. С.Кузнеця

РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Обоснована целесообразность использования разработанного автором методического подхода по созданию интегрированной системы бюджетирования операционной деятельности предприятия и движения финансовых ресурсов.

Ключевые слова: бюджетирование, операционная деятельность, финансовое планирование, планирование бюджета предприятия.

I. Введение.

Анализ деятельности предприятий отрасли машиностроения показал, что методические подходы к бюджетному планированию деятельности структурных подразделений, предприятий в целом как в контексте планирования операционной деятельности, так и в отношении других аспектов хозяйствования практически не находят должного применения. Тем не менее, как свидетельствует проведенное обобщение теоретических подходов по определению форм, методов, инструментария плановой деятельности, бюджетный подход относительно формирования системы планов представляет собой почти необходимую предпосылку для достижения экономии средств, оптимизации расходов, поддержки производственной и экономической гибкости, повышения качества научного обоснования плановой деятельности на предприятии в целом.

Исследованию различных аспектов организационного обеспечения бюджетного финансового планирования операционной деятельности предприятия посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, таких как Бабич Т.[1], Бланк И.[2], Гринёва В.[3], Жамойда А.[4], Калинина А.[7], Мельник О.[5], Онищенко С.[6], Хан Д.[8], Ястремская О.[7], и др. В то же время вопрос организационного обеспечения бюджетного финансового планирования операционной деятельности предприятия остается недостаточно исследованным и не имеет надлежащей научно-методической основы для эффективного решения, поэтому является актуальным и требует дальнейших исследований

использованием трудовых ресурсов на макроэкономическом уровне считаем целесообразным вариант – превышение трудовых ресурсов спроса на них на величину естественной безработицы.

В советские времена существовал вариант, когда трудовые ресурсы соответствовали спросу. Однако, рациональным его назвать нельзя, поскольку полная занятость обеспечивалась за счет скрытой безработицы и других институциональных факторов.

Значительное превышение трудовых ресурсов спроса на них характеризует трудоизбыточную конъюнктуру рынка труда, то есть безработицу. Превышение спроса и предложения трудовых ресурсов (вариант 3 для макроэкономического уровня) – это трудодефицитная конъюнктура. Следует сказать, что даже при высоком уровне безработицы, может быть дефицит в определенных профессиональных группах работников.

Для предприятия важным является достижение рационального использования трудовых ресурсов, то есть обеспечение необходимой численности кадров соответствующего качества. На практике встречаются случаи, когда организация не обеспечена в полной мере необходимыми трудовыми ресурсами, последствиями чего являются работы сверх нормы, высокая интенсивность труда, несовершенная организация труда. Существует и такой вариант – превышение численности трудовых ресурсов потребности производства.

С позиций наемного работника рациональным является вариант полного использования трудового потенциала при наличии взаимозависимости между результатами и вознаграждением за труд, то есть, уровень трудовой активности, под которым мы понимаем степень реализации своего трудового потенциала при выполнении конкретных трудовых функций, соответствует полной реализации трудового потенциала работника. При определении последнего мы считаем целесообразным понимать совокупность возможностей отдельного работника и персонала предприятия к трудовой деятельности с целью создания добавленной стоимости, снижения себестоимости продукции/услуг, поиска и реализации инновационных подходов, методов к процессу труда и создания инновационных продуктов (услуг), что будет способствовать устойчивому развитию предприятия и каждого отдельного работника. Одновременно, трудовой потенциал является составной частью экономического потенциала предприятия и включает в себя такие: здоровье, нравственность, творчество, образование, профессионализм, организованность, информативность.

Считаем целесообразным обратить внимание на то, что не всегда потенциальные возможности работника полностью и эффективно используются на практике. Так, возможен вариант, когда уровень трудовой активности ниже возможностей человека к труду, причинами чего могут быть несовершенные условия и мотивация труда.

Нерациональным является и случай при несоответствующем уровне трудового потенциала нормам труда, которые устанавливаются на предприятии.

быть классифицировано по такому признаку, как степень реализации: потенциально возможный и фактически реализованный. Для достижения высоких экономических результатов предприятия важным и необходимым является превращение потенциального трудового потенциала в реализованный.

III. Результаты.

Ведущим теоретико-методологическим подходом повышения эффективности предприятия является рациональное использование трудового потенциала, под которым мы понимаем обеспечение такого уровня трудовой активности, который соответствует потенциальным возможностям в сфере труда с одновременным сохранением физиологических функций организма человека.

Заслуживает внимания толкование идеального варианта использования трудового потенциала в рамках предприятия Е.В. Маслова – возможности работника используются полностью, и это соответствует потребностям производства. Среди возможных вариантов он выделяет: трудовой потенциал используется не полностью, однако, это удовлетворяет потребностям предприятия; уровень использования трудового потенциала ниже потребности предприятия в нем [1].

Использование трудового потенциала на различных уровнях имеет носительные особенности. Варианты соотношений реализованного и потенциального трудового потенциалов отражено в табл. 1

Таблица 1 Варианты использования трудового потенциала на разных уровнях

Уровень использования	Варианты
Макроэкономический уровень	$TP > C$ на величину естественной безработицы
	$TP > C$ – безработица
	$TP < C$ – дефицит
Микроэкономический уровень	$TP = C_{п}$
	$TP > C_{п}$
	$TP < C_{п}$
Личностный уровень	$ТПР = ТАР$
	$ТПР > ТАР$
	$ТПР < НТАР$
	$ТПР > НТАР$

де TP – трудовые ресурсы; C – спрос; $C_{п}$ – спрос предприятия; $ТПР$ – трудовой потенциал работника; $ТАР$ – трудовая активность работника; $НТАР$ – норма трудовой активности работника.

В экономической теории существует понятие – равновесие на рынке труда, при котором предложение рабочей силы соответствует спросу на нее. Однако, в практике достичь такого оптимума невозможно. Поэтому, рациональным

II. Постановка задачи.

Целью настоящего исследования является обоснование целесообразности использования разработанного автором методического подхода по созданию интегрированной системы бюджетирования операционной деятельности предприятия и движения финансовых ресурсов.

III. Результаты.

В связи с необходимостью формализации управленческих действий в рамках построения и функционирования системы планирования операционной деятельности в условиях ограниченности ресурсного потенциала и нарастания уровня изменчивости хозяйственного окружения автор считает целесообразным использование разработанного методического подхода по созданию интегрированной системы бюджетирования операционной деятельности предприятия и движения финансовых ресурсов. Преимуществом данного подхода является то, что при этом может быть обеспечено согласованность целей, ресурсной базы, а также комплекса мероприятий по оптимизации расходов и максимизации доходов.

В рамках образования системы бюджетного планирования операционной деятельности предприятия в целом и регулирования отдельных ее аспектов в частности (в отличие от других, более традиционных подходов, ориентированных прежде всего на рассмотрение финансовых планов предприятия вне тесного контекста других аспектов операционной деятельности), осуществляется сбалансированное сочетание следующих четырех основных составляющих, позволяющих обеспечить комплексность подхода к формированию набора планов и соответствующих им управленческих действий и мероприятий. Во-первых, в состав специфических элементов данной системы входят процедуры согласования текущих и долгосрочных (в т.ч. стратегического характера) планов предприятия.

Во-вторых, особенность структурно-организационного построения системы заключается во внедрении и развитии инструментария установления уровня, состояния, тенденций изменения ресурсной базы производственно-сбытовой деятельности предприятия, а также в формировании надлежащего информационно-аналитического обеспечения контроля и мониторинга трансформаций, происходящих в данной сфере. В третьих, функционирование системы бюджетного управления базируется на осуществлении процедур установления влияния различных аспектов хозяйственной активности предприятия на его финансово-имущественное состояние, в частности, через обобщение финансовых аспектов планирования деятельности предприятия при заключении основного бюджета, составляющими которого являются: бюджет движения денежных средств (БДДС; англ. – cashflow); бюджет доходов и расходов (БДР); бюджет по балансовому листу (ББЛ). В четвертых, специфический характер бюджетного планирования и управления находит отражение в развитии сложной и разнообразной системы кон-

троля запонесеннымизатратами иполученными доходамипо местамивремени возникновения, ответственнымилицами идругимипараметрами.

Последовательностьнормативно-методического и организационного обеспеченияпостроениярассматриваемой системыбюджетного планированияпредусматривает осуществление рядаэтапов, среди которых следуетвыделить следующие.

Первыйэтап. Входеданного этапаосуществляется комплексработотносительновыделениясоставляющих, определенияприоритетов ипостановки задачоперационнойдеятельностипредприятия наосновеуглубленнойсегментациицелевого рынка, маркетинговыхисследований, стратегическогоанализа идиагностики состоянияпредприятия т.д.Результатом выполнения данных работ становится создание комплекса операционных бюджетов, базой для которых выступают положения товарно-ассортиментной политики и ценовой стратегии, которые, в свою очередь, представляют основу для определения рамок ресурсных запросов и ограничений, потребностей в основном капитале (в т.ч. – вконтексте запросов относительно его модернизации и обновления) и т.д. Основными видами планов, заключенных по бюджетному принципу, в данном случае будут такие: бюджет сбыта (продаж); бюджет производства; бюджет капитальных вложений (инвестиционный бюджет); бюджеты прямых затрат (бюджет материальных затрат, бюджет оплаты труда); бюджет коммерческих и накладных расходов.Расчетные параметрыуказанныхбюджетовопределяютуровень ожидаемой(по бюджетным показателям) себестоимости продукции.

Второй этап. На основе обобщения показателей сформированных ранее операционных бюджетов осуществляется формализация распределения и перемещения финансовых ресурсов. Результатом такого рода формализации выступает БДДС, что в комплексе определяет способность предприятия по поддержке бесперебойного финансирования его операционной деятельности. В рамках заключения БДДС осуществляется согласование ключевых параметров в обеспечении финансирования, а именно таких: денежные поступления от операционной и других видов деятельности (с распределением по временным параметрам), расходы (с идентификацией по времени и местам возникновения, а иногда – за ответственными лицами); размеры чистого потока финансовых ресурсов; сальдо баланса движения денежных средств.Вероятныеразрывыв баланседвижения финансовыхресурсов, зафиксированные в БДДС, определяютмасштабпотребностейпредприятияв привлечениидополнительных средствиз внешних (прежде всего, заемныеили кредитныересурсы) или внутренних(реинвестированная прибыль, средства учредителей и т.д.) источников.Кроме плановыхфункций, заключения инаблюденияза выполнениемБДДСсвязано также с выполнениемконтрольныхпроцедурпроверки соответствиясформированногоранеекомплексаоперационныхбюджетовфактическимпоказателямработы предприятия.

В целом следует отметить, что основной целью заключения БДДС становится поддержание сбалансированности во временном контексте актов получения и расходования финансовых ресурсов, перемещение которых становится денежным отражением динамики хозяйственной активности. Согласование сведений, сфор-

процессом формирования и использования трудового потенциала на уровне предприятия внес Е.В. Маслов, который указывает на необходимость анализа соответствия трудового потенциала фактическому уровню с учетом потребностей производства [1]. Развитие управления трудом на предприятии на основе рационального использования человеческого потенциала исследует А.А. Сушкина [2]. Региональный и макроэкономический уровень представлено в работах Н.А. Беданкова [3], который рассматривает трудовой потенциал в экономике как совокупные возможности населения к трудовой деятельности и предлагает модель механизма повышения эффективности формирования и использования трудового потенциала.

В работах упомянутых ученых преобладают исследования управления процессами использования человеческого и трудового потенциала на уровне страны, региона, предприятия. Несмотря на значительные масштабы и высокий уровень работ, посвященных формированию и развитию трудового потенциала, недостаточно внимания уделяется обоснованию рационального использования трудового потенциала на личностном уровне, то есть отдельного работника.

II. Постановка задачи.

Самореализация человека в процессе труда зависит от возможности использования трудового потенциала. Это, одновременно, способствует обеспечению эффективной хозяйственной деятельности предприятия. На данный процесс влияют условия, сложившиеся в организации, в регионе, стране относительно развития производительных сил и социально-трудовых отношений.

Анализ уровня безработицы, текучести кадров, масштабов вынужденной неполной занятости указывает на отсутствие у населения возможности полной реализации своего трудового потенциала. Так, в Украине в первом полугодии 2013 г. выбыло по причине текучести кадров 12,0 % к среднесписочной численности работников. Наблюдается превышение уровня выбытия над уровнем приема (1490,7 тыс. человек и 1357,0 тыс. человек соответственно) [4, с. 17].

На неэффективное использование трудового потенциала в Украине указывают масштабы вынужденной неполной занятости. Так, находилось в отпусках без сохранения заработной платы – 0,8 %. Доля работников, которые переведены по экономическим причинам на неполный рабочий день (неделю) – 6,4 % [4, с. 18].

В то же время, анализ статистических данных не показывает всей глубины проблемы использования трудового потенциала, поскольку, отражает количественные аспекты. Кроме того, не обращается внимание на особенности реализации всей совокупности трудовых возможностей человека в процессе труда.

Важным отличием трудового потенциала от других потенциалов является то, что благодаря ему могут формироваться все другие потенциалы. Он является основой создания добавленной стоимости. Однако, работники могут не реализовать все свои потенциальные возможности через несовершенные организацию и условия труда, мотивацию. Таким образом, трудовой потенциал, может

Серикова Ольга Николаевна

аспирант кафедры учета и аудита,

Восточноукраинский Национальный университет имени Владимира Даля,

г. Луганск, Украина.

ПОДХОДЫ К РАЦИОНАЛЬНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация. В статье обоснована необходимость рационального использования трудового потенциала. В связи с этим, рассмотрены научные взгляды на данный процесс. Представлен авторский подход на уровне личности – как соответствие уровня трудовой активности человека его трудовому потенциалу. Проанализированы возможные варианты нерационального использования трудового потенциала работников организации, среди которых невысокий уровень трудовой активности по сравнению с трудовым потенциалом, несоответствие уровня трудового потенциала установленным нормам труда и др.

Приведены факторы, учет которых будет способствовать рациональной реализации трудового потенциала сотрудников: мотивация труда, обеспечение необходимых условий, организации труда и др.

Ключевые слова: предприятие, работник, трудовой потенциал, использование, трудовая активность, нормы труда, факторы.

I. Введение.

В условиях жесткой конкурентной борьбы побеждают те организации, которые рационально используют ресурсы. Самой ценной составляющей ресурсного обеспечения предприятия является трудовой потенциал, от которого зависит динамика экономического развития, как отдельной организации, так и страны в целом.

Отличительной особенностью трудового потенциала является невозможность отложения во времени. Человек, который не смог реализоваться, проявить себя в сфере труда, может испытывать проблемы не только материально, но и духовного характера. Несовершенная система организации труда, отсутствие взаимосвязи между результатами и оплатой труда приводит к условиям, когда наемный работник не считает целесообразным реализовывать свой потенциал на максимально возможном для него уровне. Это приводит к неоптимальности инвестиций в развитие трудового потенциала, снижению трудовой мотивации, формированию иждивенческих настроений и т.д.

Поэтому, остается актуальным вопрос обеспечения условий рационального использования трудового потенциала. Весомый вклад в теорию управления

мированных в рамках комплекса операционных бюджетов, и проверка полученных данных с параметрами распределения денежных средств, позволяет разработать БДР, в рамках которого осуществляется обобщение (в пределах определенного временного периода) основных конечных показателей деятельности предприятия, среди которых ведущее место принадлежит затратам и себестоимости.

В ходе управленческих работ потребному этапу образования системы бюджетов предприятия обобщение ожидаемых показателей деятельности охватывает же финансово-экономические параметры формирования активов и пассивов, то есть в данном случае внимание в планировании сосредоточивается на изучении ожидаемых имущественных последствий хозяйственных операций, в частности – в контексте формирования ББЛ, который собственно представляет собой проект баланса предприятия. В ходе данного этапа происходит решение следующих управленческих задач: во-первых, проверка целесообразности и реалистичности предположений и предположений, сделанных на предыдущих стадиях планового процесса (в частности, в рамках подготовки комплекса операционных бюджетов), во-вторых, определения приемлемости (с точки зрения финансовых результатов) выбранного варианта развития предприятия, в-третьих, доработка системы бюджетов путем формирования планов изменений в финансово-имущественном состоянии, не связанных с операционной или основной деятельностью (в частности, разработка налоговых платежей, бюджета обслуживания выплат по задолженностям и т.д.). Следует отметить, что ожидаемые параметры ББЛ представляют собой наиболее важный из критериев оценки оптимальности сформированного комплекса бюджетных планов. Так, неудовлетворительность (с точки зрения собственников или высшего руководства предприятия) показателей, заложенных в ББЛ, вполне возможно способно привести к пересмотру всех видов бюджетов.

Развитие организационного обеспечения бюджетного планового процесса обусловливает необходимость согласования информационно-аналитических основ формирования комплекса бюджетов, выполнение операций по подготовке которых осуществляется специалистами различных подразделений, осуществляющих различные по содержанию работы. Поэтому, во-первых, в данном случае должны быть определены принципы распределения ответственности и установлен состав нужных компетенций персонала, от качества которых в преобладающей степени зависит оптимальность построения системы бюджетного управления.

Обязательной предпосылкой для определения порядка распределения такового ответственности, а также по установлению каналов и процедур движения соответствующих информационных потоков является согласованность решений принимаемых в данной сфере общими основами развития структуры управления предприятием. Организационным оформлением результатов проверки такового согласованности, а также (в случае выявления расхождений) – средством устранения вероятных противоречий становится разработка внутренней – нормативно-методической базы бюджетного планирования и управления. Так, автор предлагает следующий состав элементов такового обеспечения: методика (концепция) бюджетирования доходов и расходов, перечень и состав отчетных-

форм(плановцелей, мероприятий, бюджетовит.д.), порядок заполненияотчетныхформ;организационно-временной регламент («кто», «что»,»когда») бюджетирования (перечень руководителей, которые отвечают заподготовку соответствующихотчетов исроки предоставленияотчетов).

По мнениюавтора, для внедрения напредприятии системыбюджетного управлениянеобходимо такжев обязательномпорядке осуществитьсяследующие мероприятия поинформационно-аналитическому обеспечениюуправленческогопроцесса: экспресс-диагностика деятельностипредприятия;построениепроцесснойфинансово-экономической модели бюджетирования, формирование ряда организационныхпроцедурфункционированиясистемы бюджетированияи т.д.

Реализация такогоподходапозволитустановить надёжныйи действенныйоперативныйконтроль запоступлениями ирасходамисредств, создатьнеобходимые предпосылкидля определениярезервооптимизациирасходоввпредприятии и разработкимер в отношенииреализации такогородарезервов.

Организационное обеспечениепроцессауправлениябюджетированиемавтомпредлагается осуществлятьнаоснове образованияспециальных профессиональныхслужб(а в случаеограниченностиресурсов -через делегированиесоответствующих управленческихполномочийотдельным работникамподразделений, имеющихпохожую по смыслуфункциональнуюспециализацию) и определения отдельныхрегламентов исполненияданныхполномочий.

С целью организации бюджетного планирования операционной деятельности структурных подразделений предприятия рекомендуется создать сквозную систему бюджетов на предприятии, охватывает все операции по формированию затрат и поступлений и состоит из следующих операционных (функциональных) бюджетов: фонда оплаты труда (с ним связаны платежи во внебюджетные фонды и часть налоговых отчислений); материальных затрат и потребления ПЭВ (отражают основную часть сторонних платежей предприятия);амортизации(вомногом определяетинвестиционную политику, кроме того, амортизационныеотчислениямогутиспользоватьсякакоборотные средства); другихрасходов (позволит экономить нанаименееважныхрасходах); погашение кредитов(позволит осуществить погашениекредитов встрогом соответствии спланом – графикомплатежей);налоговый(включаетвсе налоги и внебюджетныеплатежи).Этасистема охватываетвсю базуфинансовых расчетовпредприятия.

Для разработкисводногогодового бюджетакакисходные данныеавторомрекомендуетсяиспользовать:прогнозывыручкиотреализациипродукции; обобщенные данныео постоянныхрасходах сих распределениемпо основным видампродукциииподразделениям,позволяет более детальнооцениватьрентабельность иповышатьэффективностьтекущего управленияфинансовымиресурсами, данные о переменные затратыпо каждой товарной группе; прогнозудельного весабартера вобъеме реализации; прогнозналоговыхи кредитныхплатежей, данные о фондахпредприятия.Длятекущего управленияфинансовымиресурсамичрезвычайноважны данныео разнице между временемотгрузки и оплаты продукции, удельныйвеспредоплатыибартера. Обобщение такой информациипозволитспро-

та с учетом платежей в социальные фонды, горюче-смазочные материалы, запасные части, минеральные и органические удобрения, средства защиты растений и др.). При этом важной является оценка социального эффекта государственного регулирования развития отрасли, связанного с ростом (уменьшением) количества работающих в сельском хозяйстве, в частности в области хмелеводства, среднего уровня заработной платы, количества прибыльных предприятий в отрасли, уровня их рентабельности.

Таким образом, реализация исследованных методических подходов к оценке экономической эффективности развития отрасли хмелеводства позволяет оценить результативность выполнения задач и мероприятий государственных и региональных (комплексных, отраслевых) программ с учетом специфики отраслевого развития.

Литература

1. Рупошев, А. Р. Хмелеводство [Электронный ресурс] / А. Р. Рупошев. – Режим доступа: <http://www.mcx-consult.ru>.
2. «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України»: Закон України від 23.03.2000 № 1602-III [Электронный ресурс]. – // Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
4. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
5. Майстро, С. В. Теоретико-методологічні підходи до оцінки ефективності державного регулювання аграрного ринку в умовах глобалізації [Электронный ресурс] / С. В. Майстро. – Режим доступа : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2008-3/doc/3/06.pdf>.
6. Радченко, О. Д. Трансдисциплінарність в дослідженні бюджетної політики аграрного сектору [Электронный ресурс] / О. Д. Радченко. – Режим доступа : <http://uchni.com.ua/ekonomika/353/index.html>.
7. Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм, затверджені наказом Міністерства економіки України від 24.06.2010 № 742 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Объединение финансовых бюджетных ресурсов, а также участников выполнения программы, инвесторов в ее централизованный фонд дает возможность осуществить мероприятия, которые не под силу отдельным исполнителям (например, создание производственной и инновационной инфраструктуры). Оптимальным является тот уровень концентрации, который при заданных масштабах производства и потребления с учетом условий, ограничивающих увеличение мощностей, обеспечивает минимизацию затрат на выпуск и реализацию продукции.

Для комплексной оценки эффективности реализации государственных целевых программ не только с точки зрения достижения конечных результатов, но и управления процессом разработки и ходом реализации программ, стратегического планирования, своевременного принятия решений целесообразно использовать разработанный в США метод оценки и рейтингования программ PART (Program Assessment Rating Tool), основанный на ответах на ряд вопросов по 4 группам-критериям (цели и структура программы; стратегическое планирование; управление программой; результаты выполнения программы). При этом численные параметры достижения той или иной качественной цели (особенно, в случае оценки социального эффекта) определяются путем оценок коэффициентов относительной важности тех или иных показателей в результате экспертного опроса и парных сравнений таких показателей [7].

Выводы и перспективы дальнейших научных исследований.

Итак, система показателей для оценки эффективности и результативности выполнения программных мероприятий в области хмелеводства должна содержать специфические критерии и показатели, характеризующие состояние и возможность динамики развития отрасли. В частности, первый блок включает комплекс показателей для оценки экономической эффективности и результативности выращивания хмеля. Он характеризуется системой натуральных, качественных показателей, которые отражают соотношение отдельных конечных результатов и величины уровня использования ресурсов. Так, к таким показателям в области хмелеводства относятся: площадь хмельников, в том числе продуктивных; валовой сбор хмеля; закупочные цены; объемы реализованного хмеля на внутренних и внешних рынках; площади закладки молодых насаждений; сортовая структура насаждений; содержание альфа-кислот в единице собранной продукции и т. п.

Второй блок включает показатели оценки эффективности и результативности выполнения программных мероприятий в области хмелеводства, связанных с эффективностью механизмов государственного регулирования, а именно – наличия источников и объемов компенсации затрат, понесенных в области хмелеводческими хозяйствами, из государственного бюджета и других незапрещенных законодательством источников, направленных на затраты по развитию капитального направления – закладка молодых хмеленасаджень, приобретение хмелеводческой техники и орудий, строительство, реконструкция и т. д., а также на затраты по уходу за многолетними насаждениями хмеля (заработная пла-

гнозировать реальное поступление средств в планируемом периоде, что является основой для формирования БДДС (рис. 1).

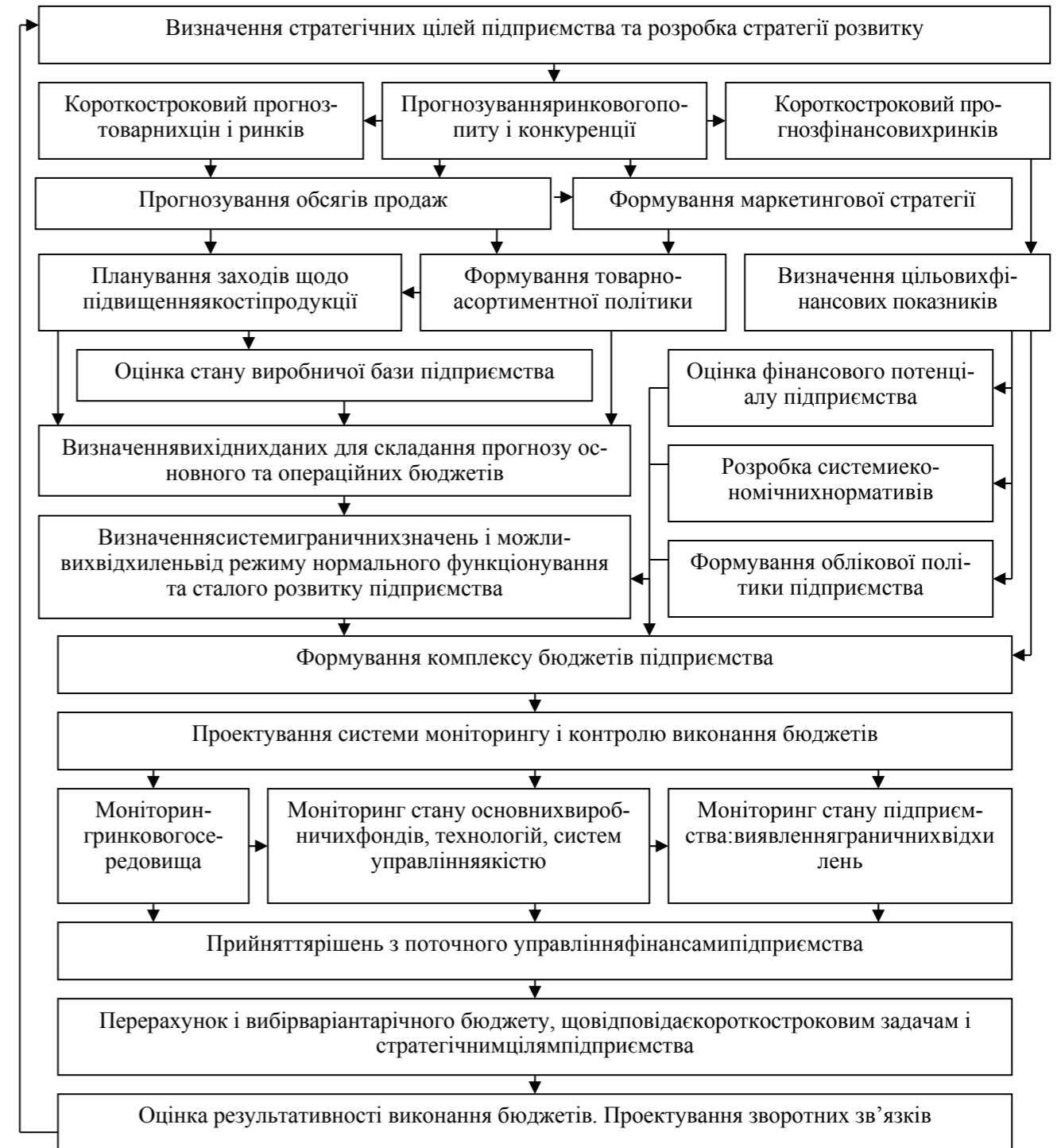


Рис. 1. Процес прийняття рішень в системі бюджетування расходов

Для організації системи бюджетування на підприємстві машинобудівної промисловості автором пропонується виділяти як мінімум чотири центри відповідальності (центри прийняття управлінських рішень -ЦО): ЦО по затратам-

маркетинг и коммерция; ЦО по затратам - управление производством, технически-мобеспечением ремонт; ЦО за прибыль - управление финансами и экономикой; ЦО по инвестициям - управление техническим развитием работ с персоналом.

Формирование доходной составляющей бюджета планируется на основе обобщения параметров плана продаж и плана финансовых поступлений, наличия и остатков средств. Исходя из плана поступлений, формируется расходная часть бюджета. Расходы планируются на основании следующих данных: графика налоговых и внебюджетных платежей; бюджета фонда оплаты труда; бюджета материальных затрат и расходования топливно-энергетических ресурсов; графика погашения кредитов; других расходов.

Корректировку бюджетов рекомендуется проводить не реже, чем раз в неделю, опираясь на выбранные приоритеты финансирования. При принятии оперативных решений по управлению затратами целесообразно использовать в схеме сводного бюджета предприятия промежуточный вариант модификации учетной политики предприятия, что позволяет создать необходимую и постоянно пополняемую информационную базу для формирования бюджета. Для этого предлагается финансовые потоки, с которыми связано большинство оперативных решений, отображать с помощью динамических регистров, которые служат для оперативного учета и соответственно текущего управления затратами. Целесообразно кроме обобщающего регистра финансовых потоков предприятия иметь регистры по управлению кредитами, дебиторской и кредиторской задолженностью и выделять в расчетах составляющую средств определением ее минимально необходимой величины. В качестве источника данных для реализации этих мер рекомендуется использовать информационные носители (динамические регистры) по движению средств. В них целесообразно включать показатели, раскрывающие динамику средств: поступление средств по источникам и видам, их расходы по направлениям и видам, свободные средства. Таким образом, оперативное управление финансовыми ресурсами и регулирование расходов предприятия рекомендуется строить на сочетании сводного бюджета с набором динамических регистров, используемых для решения каждой из указанных выше управленческих задач (с учетом специфики их возникновения и особых требований по решению).

В рамках формирования сводного бюджета, который осуществляется планово-экономическими подразделениями, составляются бюджеты по статьям расходов. При этом учитываются следующие элементы процесса: бюджет по статьям расходов; подразделение, ответственное за формирование; согласованные подразделения (источники информации); утверждение бюджета, срок утверждения. Для контроля за исполнением бюджетов предлагается двухуровневая система: контроль, который проводит руководство структурных подразделений, контроль бухгалтерской и финансовой служб предприятия.

Разработку технологии процесса бюджетирования автором предлагается осуществлять с помощью реинжиниринга бизнес-процессов, используя методологию функционально-информационного прототипирования.

политики должна осуществляться через формирование соответствующей законодательно-нормативной базы, введение дифференцированного распределения бюджетных средств, применение действующих методик контроля эффективности бюджетной поддержки.

Для эффективного использования бюджетных средств целесообразно оценивать и сравнивать отдельные расходы по их важности для общества, осуществить переход к трехлетнему формированию бюджета, как это делается, в частности, в Российской Федерации и ряде других стран, усовершенствовать механизм подготовки и утверждения порядка использования средств бюджетных программ и субвенций на выполнение инвестиционных проектов, соответствующих показателей социально-экономического развития отраслей экономики, состояния сельских территорий и т. п. В общем, оценку показателей бюджета целесообразно связать с показателями, определенными с использованием программно-целевого метода планирования бюджетов.

Для обеспечения эффективного функционирования отрасли хмелеводства важным является определение перечня показателей для оценки эффективности работы отрасли и порядка их использования при осуществлении мониторинга деятельности отрасли и рационального задействования отдельных механизмов управления ею. Составляющими этой работы является оценка эффективности непосредственно производства хмелесырья и эффективности механизмов государственного и отраслевого регулирования.

Программы развития отраслей экономики разрабатываются с целью реализации государственной политики по регулированию развития этих отраслей экономики, концентрации финансовых, материально-технических и других ресурсов, производственного и научно-технического потенциала страны, а также координации деятельности центральных и местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления, предприятий, учреждений, организаций и граждан для решения важнейших проблем отрасли [2].

В методических рекомендациях по проведению оценки экономической и социальной эффективности выполнения государственных целевых программ дается определение методам оценки синергетического экономического эффекта программного взаимодействия. При этом синергетика (от греч. Synergos – то, что действует совместно) рассматривается как учение о взаимодействии различных составляющих экономических систем, в частности комбинированное использование взаимосогласованных стратегий на макроуровне. Так, централизация функций планирования и управления реализацией целевых программ при создании специальных программных органов позволяет за счет централизованного распределения и перераспределения ресурсов включать в программу наиболее эффективные меры для достижения конечной цели, финансировать в полном объеме особенно важные работы, находящиеся на «критическом пути». Возможность маневрирования ресурсами в рамках программы приводит к сокращению срока реализации указанных мероприятий и программы в целом.

продукции, валовой добавленной стоимости отраслей аграрной сферы и развития сельских территорий). Суть существующих проблем национального аграрного сектора и производства продуктов хмелеводства заключается не столько в нехватке средств, сколько в неэффективном механизме их использования и отсутствия действенного механизма контроля со стороны органов государственной власти. Иначе говоря, с экономической точки зрения, вопрос заключается не в том, какую сумму выделять из госбюджета, а в том, как эффективнее ею распорядиться на всех уровнях.

Многие отечественные ученые уделили внимание анализу оценки методов и форм государственного регулирования развития ведущих отраслей экономики в зарубежных странах. В частности, В. Андрейчук [3] утверждает, что важным направлением государственного регулирования сельскохозяйственного производства в странах с рыночной экономикой и высоко развитым аграрным сектором является регулирование объема производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции. Ряд стран такое регулирование осуществляет в виде квот – максимально допустимого объема производства конкретного вида продукции каждым производителем. Превышение установленных квот наказывается штрафами. Одновременно такие административные ограничения, как правило, сопровождаются весомым материальным стимулированием фермеров.

Одним из важных направлений такой поддержки является льготное кредитование, осуществляемое в таких формах, как удешевление процентной ставки за кредит, возмещение определенной части кредита государством, освобождение от уплаты долга в первые годы после получения займа, продления срока возврата кредита. В зарубежной экономике широко применяется налоговая форма финансовой поддержки, то есть небольшие фермерские хозяйства с низкими доходами платят и более низкие налоги. В отдельных развитых странах, например, в США, разработаны программы по уменьшению государственной поддержки доходов фермерских хозяйств с тем, чтобы в дальнейшем не допускать перепроизводства сельскохозяйственной продукции. Однако, для Украины такое изменение аграрной политики является не только неприемлемым, а было бы вредным учитывая слабую экономику аграрных предприятий, истощенный их основной капитал и низкий уровень производства сельскохозяйственной продукции.

О. Радченко [6] отмечает, что в странах Европейского Союза бюджетная поддержка развития сельского хозяйства сводится к поддержке в рамках программ сельского развития: охраны окружающей среды; содержания лесонасаждений; субсидирования фермеров, осуществляющих деятельность в наименее благоприятных для производства регионах; стимулирования инвестиционных процессов и диверсификации сельскохозяйственного производства и т. д. Вместе с тем, показатели, применяемые в мировой практике для оценки бюджетной политики аграрного сектора, не отражают степени достижения целей и задач отечественной аграрной экономики, поэтому для оценки эффективности выполнения бюджетных программ этот ученый предлагает использовать показатели затрат и показатели результативности. Реализация бюджетной аграрной

вания IDEF, что позволяет осуществлять постепенную детализацию процессов и их связь.

Помесячное планирование бюджетов структурных подразделений даст более точные показатели размеров и структуры затрат, чем действующая система бухгалтерского учета и финансовой отчетности, и, соответственно, более точное значение прибыли, что важно для налогового планирования. Для повышения устойчивости системы бюджетирования целесообразно ввести некоторые контрольно-временные ограничения: определить временную последовательность подготовки отчетов, определить интервал времени между концом отчетного периода и датой выпуска самого отчета, определить контрольный период времени, в течение которого руководство может вмешаться для улучшения положения дел. При этом можно использовать допуски по определенным «фактическим» показателям, по которым еще нет точной информации. Такие действия оправданы, так как менее точные отчеты, представленные вовремя, предпочтительнее отчетов скрупулезных, но подготовленных слишком поздно, когда вовремя нельзя принять эффективные решения.

При бюджетировании в дивизиональной структуре переходят от полной, как линейно-функциональных структурах, к частичной консолидации бюджетов, т.е. часть из них право принятия решений по поступлению и расходов средств, там учитываются, передаются в центры финансовой ответственности. Схем такой передачи прав существует много, их можно назвать финансовой моделью предприятия, или модели хозрасчета (внутрихозяйственных экономических отношений).

IV. Выводы.

Несмотря на то, что система бюджетирования ориентирована на решение текущих задач, она позволяет не только уточнить ориентиры развития, но и добиться понимания общности задач работниками различных служб предприятия, усилить взаимодействие между ними, стимулировать информационный обмен, добиться сокращения расходов. Созданию надежной и гибкой системы управления финансовыми ресурсами позволит существенно ускорить реорганизацию деятельности предприятия. Функционирование такой системы требует тесного взаимодействия службы подразделений. Система бюджетирования должна быть нацелена на: повышение управляемости и адаптируемости предприятия, обеспечение оперативного получения информации о необходимости корректировки стратегии и тактики управления предприятием, создание условий для повышения взаимопонимания и доверия со стороны инвестора. С переходом на качественно иной уровень текущего планирования предприятие расширяет внутренние возможности накоплений для модернизации производства, становится более привлекательным для инвесторов, информационно прозрачным для кредиторов, расширяются возможности по привлечению средств.

Литература

1. Бабич Т. С. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії / Т. С. Бабич, В. М. Федосов // Фінанси України. – К.: «Літопис-XX», 2008. – № 1. – С. 3-23
2. Бланк І.А. Управління використанням капіталу. – Київ: Ніка-Центр: Ельга, 2000. – 651 с.
3. Гриньова В. Процес підготовки реструктуризації підприємств машинобудування: організація управління : монографія / В. М. Гриньова, М. В. Новікова. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 239 с.
4. Жамойда А.А. Актуальність бюджетування – от общегосударственного до бюджетування підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 127. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 197-204
5. Мельник О.Г. Класифікація та призначення бюджетів підприємства // Проблеми економіки та управління. Вісник НУ «ЛП». – Львів: НУ «ЛП», 2003. – № 484. – С. 312-319.
6. Онищенко С.В. Принципи та основні критерії побудови ефективної системи бюджетування на підприємстві // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 156. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 120-126
7. Ястремська О.М., Калініна О.М. Методичний підхід до мотивування працівників підприємства в процесі бюджетування // Економіка розвитку. – Х.: ХНЕУ, 2005. – № 2 (34). – С. 69-74.
8. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

ходуються, а возмещаются уже понесенные затраты агропромышленными предприятиями.

Таким образом, предлагаем рассматривать такую форму государственной поддержки, как «компенсационные экономические меры» по направлениям, которые четко регламентированы законодательными и подзаконными актами и направлены на обеспечение развития отраслей национального хозяйства, которые поддерживаются.

В. Андрейчук [4, с. 50-53] считает, что для достижения объективного измерения экономической эффективности важно обоснованно решить вопрос характера построения ее показателей. При этом ученый сосредотачивает внимание на принципиально новом подходе к определению показателей экономической эффективности по методу DEA и его значимости для характеристики эффективности как степени способности аграрных предприятий достигать при данном количестве ресурсов максимального объема производства продукции, заданного предельной функцией производства. При этом появляется потребность в анализе показателей применяемых и производственно потребленных ресурсов, доли прибыли в структуре товарной продукции, а также показателей, характеризующих достигнутую субъектом хозяйствования техническую, аллативную и другие, связанные с ними виды экономической эффективности.

Важно заметить, что показатели производительности и рентабельности использования применяемых и потребляемых ресурсов, а также рентабельности оборота и показатели эффективности по методу DEA рассматриваются указанным автором, как показатели экономической эффективности, поскольку все они характеризуют соответствующую результативность экономической деятельности отрасли производства [4, с. 53-55].

На взгляд ученого С. Майстро [5], современные подходы к определению эффективности развития аграрного рынка должны включать комплекс показателей, которые характеризуют сущность и результативность государственной аграрной политики во всех его секторах. Однако сам по себе объем бюджетных расходов не может служить достоверной оценкой уровня и эффективности государственного регулирования. В связи с этим в аграрной экономической науке должен сформироваться подход к комплексной оценке уровня и эффективности развития аграрного рынка. В частности, объемы протекционистских мер государства в отношении аграрной сферы и темпы их роста (снижения) необходимо сравнивать с соответствующими темпами роста (снижения) валовой продукции, валовой добавленной стоимости, изменением удельного веса отрасли в ВВП страны, изменением структуры занятости по отраслям, повышением уровня доходности (или снижением убыточности) области. Еще одним из таких показателей должен быть показатель эффективности государственного управления отраслью, который целесообразно рассчитывать путем сравнения расходов на функционирование органов государственного управления по результатам функционирования аграрного производства и рынка (темпы изменения государственных управленческих расходов по сравнению с темпами роста) валовой

сы повышения экономической эффективности регулирования развития отрасли хмелеводства приобретает актуальность.

Целью статьи

является обобщение методических подходов к оценке экономической эффективности регулирования развития хмелеводства.

Изложение материала исследования.

Сегодня в Украине существуют разные подходы к определению системы показателей эффективности развития аграрной сферы экономики. Согласно ст. 13 Закона Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины», основными показателями развития отрасли определены объемы и эффективность производства, развитие конкуренции, конкурентоспособность продукции, обеспеченность сырьем и материалами, финансовое положение предприятий отрасли, развитие межотраслевых связей, эффективность системы сбыта продукции, объемы инвестиций [2].

Современный более действенный механизм регулирования и поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей стал формироваться с 1998 г. Так, большое значение для поддержки развития сельскохозяйственных товаропроизводителей имеет выплата им дотаций. В широком смысле дотация (от лат. Dotatio – пожертвование, подарок) – это одна из форм субсидий (от лат. Subsidium – помощь, поддержка), при которой из государственного или местного бюджетов выделяются денежные средства для оказания финансовой помощи убыточным отраслям, предприятиям. Благодаря дотациям покрывается часть расходов производителя, что позволяет предотвратить их банкротство или сохранить отрасль, которая является убыточной, не допустить повышения рыночных цен. В. Андрейчук [3, с. 94-100] значительное внимание уделяет механизму залоговых цен, финансовых и товарных интервенций как важному аспекту государственного регулирования аграрного рынка. Исследователь в своей работе отмечает, что в первое десятилетие независимости Украины государственное регулирование сельскохозяйственного производства осуществлялось главным образом в направлении либерализации ценовой политики и предоставления все большей самостоятельности аграрным предприятиям в осуществлении хозяйственной деятельности.

Соглашаясь с такой классификацией основных методов регулирования развития отраслей национального хозяйства и оценки их эффективности, считаем целесообразным конкретизировать форму экономической поддержки отрасли хмелеводства путем предоставления субвенций для ее развития. Фактически проводится компенсация субъектам хозяйствования понесенных затрат в областях, направленных на развитие и модернизацию. При этом трудно говорить о целевом назначении такой субвенции, поскольку средства фактически не рас-

Звягинцев А. И.

доктор экономических наук, управляющий активами,
ЗАО «Управляющая компания «Норд-Вест Капитал»,
г. Санкт-Петербург;

Петряков А. А.

специалист отдела Investfunds,
ООО «Сбондс.ру», г. Санкт-Петербург

ДИНАМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Аннотация. В статье рассматривается нелинейная система обыкновенных дифференциальных уравнений, являющаяся моделью ценообразования на фондовом рынке. Приводятся возможности ее использования при исследовании рыночной конъюнктуры. Показано, что эта модель может служить вспомогательным инструментом для принятия решений по совершению сделок на рынке ценных бумаг. Практическое применение продемонстрировано на примере акций «ФСК ЕЭС».

Ключевые слова: фондовый рынок, конъюнктура, тренд, динамическая система, решение дифференциальных уравнений

I. Введение

Присущие фондовому рынку высокая степень неопределенности, быстро меняющаяся конъюнктура, высокая волатильность котировок, огромный поток информации и многие другие факторы обуславливают необходимость использования серьезного математического аппарата. Для прогнозирования поведения котировок часто используют вероятностные методы, в частности, стохастические дифференциальные уравнения [1]. Классическими моделями на рынке ценных бумаг стали стохастические уравнения Самуэльсона [5], Васичека [6], Блэка и Шоулза [7].

В отличие от стохастических моделей В. И. Хиценко [2] предложил и обосновал возможность использования детерминированных моделей, состоящих из нелинейных обыкновенных дифференциальных уравнений. Он показал, что в периоды автономности рынка, т.е. при отсутствии существенных внешних шоков, детерминированные модели вполне адекватно отражают поведение цен. Кроме того, эти модели при условии их регулярной настройки демонстрируют довольно высокую точность краткосрочного прогнозирования. Покажем, что

помимо ценового прогнозирования модель Хиценко можно применять в качестве вспомогательного инструмента в процессе принятия решений при работе на рынке ценных бумаг.

II. Постановка задачи

В статье В. И. Хиценко [2] для моделирования ценовых прогнозов на фондовом рынке предложена динамическая нелинейная система уравнений

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = \alpha(y - z) \\ \frac{dy}{dt} = \beta xz \\ \frac{dz}{dt} = -\gamma xy \end{cases} \quad (1)$$

Здесь параметры системы $\alpha, \beta, \gamma \in (0, +\infty)$, y – сила «быков», z – сила «медведей», $x = \frac{dp}{dt}$ – скорость изменения цены. Отсюда цена акции

$$p(t) = p(0) + \int_0^t x(t) dt . \quad (2)$$

В качестве показателей силы «быков» и «медведей» можно использовать различные индикаторы спроса и предложения на рынке ценных бумаг. Например, имеет смысл применять известные индекс силы быков (bull power) и индекс силы медведей (bear power), которые разработал А. Элдер [3]. Индекс силы быков (медведей) вычисляется как разность текущей максимальной (минимальной) цены и экспоненциальной скользящей средней за несколько предыдущих периодов. Можно также использовать осциллятор RSI (Relative Strength Index), который показывает относительную силу быков и рассчитывается как отношение суммы приростов цены к объединению сумм приростов и падений цены за несколько периодов. Все параметры системы (1) легко вычисляются на основе статистических данных биржевых торгов.

Поскольку в соотношении сил «быков» и «медведей» опосредованно и косвенно отражаются интересы и ожидания фондовых игроков, то математическая модель (1) представляет практический интерес. Исследуем динамическую систему (1) и покажем, как ее можно применять в процессе принятия инвестиционных решений.

III. Результаты

Рассмотрим вопрос о соотношении между «быками» и «медведями», зная которое инвестор сможет принимать рациональные решения на фондовом рынке.

Саинский Дмитрий Анатольевич

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ХМЕЛЕВОДСТВА

В статье исследованы методические подходы к оценке экономической эффективности развития хмелеводства. Определена система показателей для оценки эффективности и результативности выполнения государственных мероприятий в области хмелеводства.

Ключевые слова: отрасль хмелеводства, оценка эффективности, отраслевое развитие, система показателей.

Постановка проблемы.

На современном этапе развития мировой экономики многие европейские государства влияют на функционирование национальных рынков хмеля. Организуя рынок продуктов хмелеводства, они влияют на деятельность субъектов хозяйствования области и агропромышленную интеграцию в них, направляют деятельность производителей хмелесырья, стимулируют инвестирование средств в расширение и обновление производственных средств, применяют льготные тарифы и кредиты, корректируют экспорт и импорт хмелесырья. При этом государство регулирует производство хмелесырья с помощью различных субсидий, квот, технических нормативов, стандартов, нетарифных ограничений, мероприятий научно-технической политики [1]. Сегодня как отечественные, так и зарубежные ученые признают важность государственной поддержки и реализации программных мероприятий, направленных на развитие отрасли хмелеводства с целью повышения ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, эффективного использования средств, направляемых на развитие этой отрасли, обеспечение занятости и повышение уровня жизни сельского населения, стратегическую стабилизацию социально-экономического положения.

Анализ последних исследований и публикаций.

Исследование совокупности вопросов состояния развития отрасли хмелеводства с учетом влияния экономических рычагов на эффективность функционирования отрасли находится в поле зрения ведущих аграрных ученых, таких как А. Головач, Н. Куровская, Т. Муляр, Т. Ратошнюк и другие. Однако, вопро-

Ключевые слова: операционный риск, риск персонала, технологический риск, риск физического убытка, риск взаимоотношений, внешний риск, система управления, информационные технологии, методы оценки операционного риска.

The problems related to introduction in activity of bank institutions of the control system by the operating risks are determined in the article. The concepts of operating risk, methods, are given, approaches to the management by the risk and methods of his estimation. Certain basic directions of improvement of the control system by the operating risks in domestic bank practice.

Keywords: operating risk, risk of personnel, technological risk, risk of physical loss, risk of mutual relations, external risk, control system, information technologies, methods of estimation of operating risk.

Для этого проанализируем систему (1). Если второе уравнение из (1), умноженное на γ , прибавим к третьему уравнению, умноженному на βz , то получим

$$\gamma y \frac{dy}{dt} + \beta z \frac{dz}{dt} = 0 .$$

Проинтегрировав это равенство, приходим к уравнению эллипса

$$\gamma y^2 + \beta z^2 = M , \quad (3)$$

где $M = \gamma y^2(0) + \beta z^2(0)$.

Умножая первое уравнение из (1) на x и используя второе и третье уравнения системы, получаем

$$\beta \gamma x \frac{dx}{dt} + \alpha \gamma \frac{dy}{dt} + \alpha \beta \frac{dz}{dt} = 0 .$$

После интегрирования этого равенства имеем

$$\beta \gamma x^2 + 2\alpha \gamma y + 2\alpha \beta z = A , \quad (4)$$

где $A = \beta \gamma x^2(0) + 2\alpha \gamma y(0) + 2\alpha \beta z(0)$.

Сумма (3) и (4) дает уравнение эллипсоида

$$\beta \gamma x^2 + \gamma (y + \alpha)^2 + \beta (z + \alpha)^2 = B , \quad (5)$$

где $B = \beta \gamma x^2(0) + \gamma [y(0) + \alpha]^2 + \beta [z(0) + \alpha]^2$.

Разность (3) и (4) дает уравнение гиперboloида

$$-\beta \gamma x^2 + \gamma (y - \alpha)^2 + \beta (z - \alpha)^2 = C , \quad (6)$$

где $C = -\beta \gamma x^2(0) + \gamma [y(0) - \alpha]^2 + \beta [z(0) - \alpha]^2$, причем гиперboloид является однолистным при $C > 0$ и двулистным в случае $C < 0$.

Таким образом, динамическая система (1) порождает многообразие решений, траектории которых в фазовом пространстве соответствуют разнообразным поверхностям второго порядка, определяемым уравнениями (3)-(6). Следовательно, график изменения цены $p(t)$ может иметь очень сложную и вычурную конфигурацию.

Выразив z из (3) и подставив во второе уравнение системы (1), получим

$$\sqrt{\beta x} dt = \frac{dy}{\sqrt{M - \gamma y^2}} .$$

После интегрирования этого равенства с учетом (2) имеем

$$\sqrt{\beta\gamma}[p(t) - p(0)] = \arcsin \sqrt{\frac{\gamma}{M}} y(t) - \arcsin \sqrt{\frac{\gamma}{M}} y(0) .$$

Аналогично, если выразим y из (3) и подставим в третье уравнение динамической системы (1)

$$\sqrt{\lambda} x dt = - \frac{dz}{\sqrt{M - \beta z^2}} ,$$

а затем проинтегрируем, то получим

$$\sqrt{\beta\gamma}[p(t) - p(0)] = \arccos \sqrt{\frac{\beta}{M}} z(t) - \arccos \sqrt{\frac{\beta}{M}} z(0) .$$

Отсюда

$$y = \sqrt{\frac{M}{\gamma}} \sin \sqrt{\beta\gamma} p; z = \sqrt{\frac{M}{\beta}} \cos \sqrt{\beta\gamma} p \quad (7)$$

при условии, что

$$y(0) = \sqrt{\frac{M}{\gamma}} \sin \sqrt{\beta\gamma} p(0); z(0) = \sqrt{\frac{M}{\beta}} \cos \sqrt{\beta\gamma} p(0) . \quad (8)$$

Возведение в квадрат равенств из (8) показывает, что оба условия (8) эквивалентны одному соотношению

$$\gamma y^2(0) = \beta z^2(0) \operatorname{tg}^2 \sqrt{\beta\gamma} p(0) . \quad (9)$$

Подставив (7) в первое уравнение системы (1), получаем дифференциальное уравнение второго порядка

$$\sqrt{\beta\gamma} p'' = \alpha \sqrt{M} (\sqrt{\beta} \sin \sqrt{\beta\gamma} p - \sqrt{\gamma} \cos \sqrt{\beta\gamma} p)$$

или

$$\sqrt{\beta\gamma} p'' = -\alpha(\beta + \gamma) \sqrt{M} \cos(\sqrt{\beta\gamma} p + \varphi) ,$$

где $\sin \varphi = \sqrt{\beta} / (\beta + \gamma)$, $\cos \varphi = \sqrt{\gamma} / (\beta + \gamma)$, т.е. $\varphi = \arctg \sqrt{\beta/\gamma}$. Отсюда

$$\sqrt{\beta\gamma} p'' + \alpha(\beta + \gamma) \sqrt{M} \sin(\sqrt{\beta\gamma} p + \varphi + \pi/2) = 0$$

и после замен $\omega^2 = \alpha(\beta + \gamma) \sqrt{M}$, $r = \sqrt{\beta\gamma} p + \varphi + \pi/2$ получаем уравнение колебания математического маятника

$$r'' + \omega^2 \sin r = 0 . \quad (10)$$

лью обеспечения соответствия качества информационной системы и технологическим требованиям банковского бизнеса;

– создание системы управления рисками – для идентификации, оценки, анализа и управления операционными рисками на уровне всего банковского учреждения и отдельных видов деятельности;

– формирование эффективной системы обязательного и внутреннего финансового мониторинга – характеризует риск привлечения банка к противоправным действиям, связанным со страной расположения клиента, отдельными видами его деятельности или видами банковских услуг.

Литература

1. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework Basle Committee on Banking Supervision // [Электронный ресурс].-Режим доступа: [http://www. bis.org/publ/bcbs107](http://www.bis.org/publ/bcbs107).
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 №104. // [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Коваленко В. В. Управління операційними ризиками в банківській системі / В. В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 189–196.
4. Бережний О. Ризики використання послуг банків для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму в системі банківських ризиків. / О. Бережний//Вісник Національного банку України. – 2009. – №4. – С. 3-7.
5. Нехороших Д. С. Перспективы «продвинутых» методов управления операционными рисками в России / Д. С. Нехороших // Управление финансовыми рисками. – 2010. – № 4(24). – С. 278-290
6. Шинкаренко А.В. Оцінка операційного ризику інвестиційних операцій банку та формування резерву як метод його мінімізації / А. В. Шинкаренко // Фінансов-кредитна система. – № 3. – 2011. – С. 309-313
7. Santomero A. M. Commercial Bank Risk Management: an Analysis of the Process [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/95/9511b.pdf>

В статье выделены проблемы, связанные с внедрением в деятельность банковских учреждений системы управления операционными рисками. Раскрыто понятие операционного риска, способы, подходы к управлению риском и методике его оценки. Обоснованы основные направления усовершенствования системы управления операционными рисками в отечественной банковской практике.

Продолжение табл. 2

№ п/п	Способ управления	Характеристика	Элементы способа управления
4.	Причинно-следственные модели	позволяют объяснить возникновение и оценить убытки при осуществлении бизнес – процессов с помощью методов достоверности	
5.	Распределение достоверности убытков	исследование за определённый промежуток времени, сколько состоялось случаев реализации операционных рисков и последствий к которым они привели	<i>ожидаемый убыток</i> – размер операционных убытков, которые могут состояться в ходе нормального функционирования бизнеса; <i>непредвиденные убытки</i> – разница между максимальным убытком при заданной степени достоверности и ожидаемым убытком; <i>катастрофические убытки</i> – отображают убытки в случае катастрофических событий

Подходы к управлению операционным риском сконцентрированы на системах и процедурах внутреннего контроля, порядка осуществления операций на финансовом рынке, использовании ИТ при финансовых операциях.

Выводы.

Подытоживая, следует отметить, что операционный риск банковского учреждения является достаточно разнообразным, имеет разную вероятность инцидентов: нанесение значительного вреда при незначительной вероятности (потеря банком конфиденциальной информации и тому подобное), значительный вред при высокой вероятности (контроль за торговлей ценными бумагами), незначительный вред при низкой вероятности (техническая ошибка в тексте отчёта), незначительный вред при высокой вероятности (зависание компьютера). В качестве основных факторов риска выступают риски персонала, информационной системы, бизнес-процесса и внешние риски.

На современном этапе целесообразно включать управление операционным риском в общую систему риск-менеджмента банка. Разработать механизмы управления операционными рисками. Важным аспектом отмеченного процесса является организация деятельности на основании следующих подходов:

- *управление проектами* – позволяет определить порядок работы над проектом, включая обоснование целей и задач проекта, принятия проекта в работу, планирование и осуществление работ, разработку методики тестирования, подготовку критериев принятия работ;
- *управление и контроль за информационной безопасностью* – акцентируется внимание на технических и организационных рисках, которые могут вызывать негативное влияние на достижение целей бизнеса;
- *управление информационными технологиями* – общий подход к управлению деятельностью подразделений информационных технологий с це-

Уравнение математического маятника определяет колеблющиеся решения. Кроме того известно, что в некоторых случаях уравнение (10) может порождать хаотическое движение (это явление называется динамическим хаосом или детерминированным хаосом). Таким образом, если соотношение сил «быков» и «медведей» удовлетворяет условию (9), то ценовая динамика будет демонстрировать колебательный характер, а возможно и хаотичное непредсказуемое поведение. Поскольку в этом случае отсутствуют восходящие или нисходящие тренды, то очевидно нет смысла входить в рынок с целью игры на повышение или на понижение. Если же в инвестиционном портфеле содержится акция с характеристиками, которые соответствуют (9), то целесообразно поймать локальный максимум цены и на нем выйти из бумаги.

Для примера, в таблице 1 приводятся параметры, удовлетворяющие условию (9), а на рисунке 1 показаны графики соответствующего решения динамической системы (1).

Таблица 1. Параметры динамической системы

α	β	γ	$p(0)$	$x(0)$	$y(0)$	$z(0)$
1,610898	1,144442	3,102336	27,637429	1,00	5,138197	-2,069235

Из таблицы 1 видно, что в начальный момент времени сила «быков» превышает силу «медведей». Кроме того, положительное значение $x(0)$ указывает на ценовой рост в начальный момент. Тем не менее, рисунок 1 наглядно демонстрирует колебание цены в узком канале, т.е. налицо типичный боковой тренд.

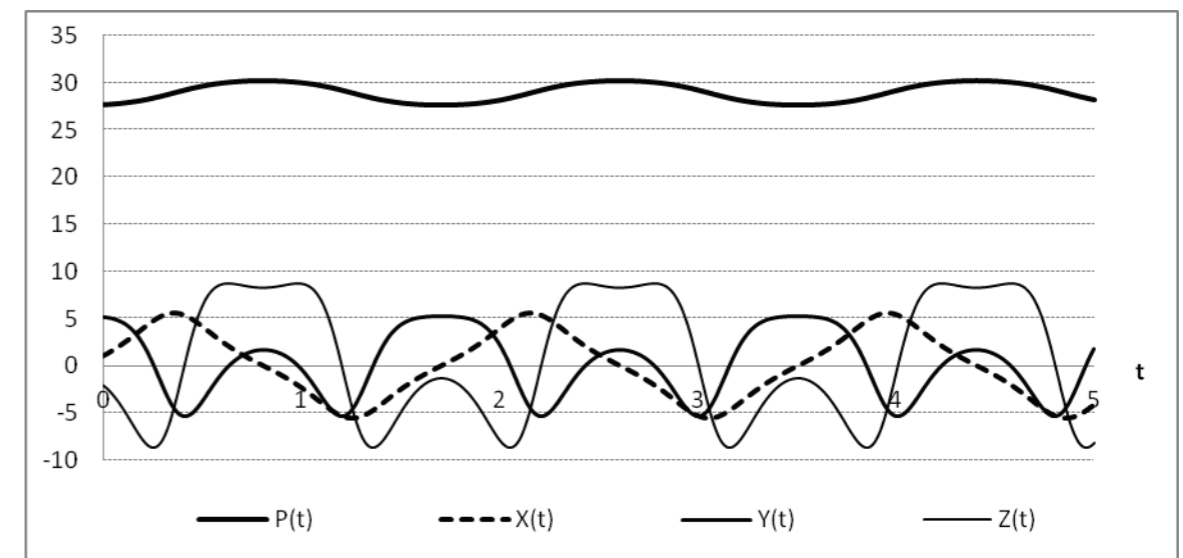


Рис. 1. Графики решения динамической системы

Из графика видно незначительное изменение цены, что малопривлекательно для инвесторов. Таким образом, выполнение условия (9) способствует принятию решения о воздержании покупки акции.

Продолжим исследование системы (1). Подставив (7) в (4), получим

$$\beta\gamma x^2 = A - 2\alpha(\beta + \gamma)\sqrt{M} \sin(p\sqrt{\beta\gamma} + \varphi) . \quad (11)$$

Инвесторов всегда интересуют точки локальных минимумов и максимумов для цены акции, что позволяет своевременно совершать выгодные сделки по купле и продаже ценных бумаг. Как известно, в точках экстремумов производная обращается в ноль. Поскольку $p'(t) = x(t)$, то в точках минимумов и максимумов t_m левая часть (11) равна нулю и значит

$$\sin(\sqrt{\beta\gamma} p(t_m) + \varphi) = \frac{A}{2\alpha(\beta + \gamma)\sqrt{M}} .$$

Отсюда следует условие

$$\frac{A}{2\alpha(\beta + \gamma)\sqrt{M}} \leq 1 . \quad (12)$$

Если предположить в (12) равенство $A = 2\alpha(\beta + \gamma)\sqrt{M}$, то в силу (11)

$$\beta\gamma x^2 = 2\alpha(\beta + \gamma)\sqrt{M} [1 - \sin(p\sqrt{\beta\gamma} + \varphi)]$$

и отсюда с учетом тождества $1 - \sin 2\phi = (\sin \phi - \cos \phi)^2 = 2 \sin^2(\phi - \pi/4)$ получим

$$x(t) = 2\sqrt{\alpha\sqrt{M}\left(\frac{1}{\beta} + \frac{1}{\gamma}\right)} \sin\left(\frac{p(t)\sqrt{\beta\gamma} + \varphi}{2} - \frac{\pi}{4}\right)$$

или

$$\frac{dp}{dt} = 2\sqrt{\alpha\sqrt{M}\left(\frac{1}{\beta} + \frac{1}{\gamma}\right)} \sin\left(\frac{p\sqrt{\beta\gamma} + \varphi}{2} - \frac{\pi}{4}\right) .$$

После интегрирования этого дифференциального уравнения имеем в явном виде формулу для цены

$$\operatorname{tg}\left(\frac{\sqrt{\beta\gamma}}{4} p(t) + \frac{2\varphi - \pi}{8}\right) = \operatorname{tg}\left(\frac{\sqrt{\beta\gamma}}{4} p(0) + \frac{2\varphi - \pi}{8}\right) e^{\sqrt{\alpha\sqrt{M}(\beta+\gamma)}t} .$$

В таблице 2 для примера представлен комплект параметров, удовлетворяющих отношению (9) и равенству в условии (12).

7.2.	Влияние на риск: уменьшение вероятности риска	Руководство банка проводит мероприятия относительно модернизации или реконструкции систем и процессов, повышения квалификации персонала, с целью уменьшения вероятности рисков
7.3.	Влияние на риск: уменьшение	Руководство банка проводит мероприятия, чтобы уменьшить величину потенциальных убытков, например, за счёт установления лимитов
7.4.	Влияние на риск: резервирование	Руководство банка резервирует капитал для исправления последствий неожиданных рисков
7.5.	Влияние на риск: избежание рисков или отказ от них	Руководство банка отказывается от проведения операций, связанных с большим риском
7.6.	Влияние на риск: передача	Руководство банка передаёт риски с помощью страхования или других методов

Таким образом, банк имеет возможность принять решение о необходимости и целесообразности реакции на определённый вид операционного риска банка.

После выявления риска необходимо принять решение о соответствующих действиях. Задание руководителя подразделения, которое осуществляет управление рисками бизнес-проекта, – выбрать такие действия, которые позволят снизить вероятность неблагоприятного события или уменьшить его последствия в случае реализации риска.

В соответствии со способами и подходами управления операционным риском, их можно классифицировать по определённым критериям, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 Подходы к управлению операционным риском в банке

№ п\п	Способ управления	Характеристика	Элементы способа управления
1.	Система внутреннего контроля	несоответствие существующей практики требованиям регулирующих органов и законодательству	деятельность руководства и общая культура контроля; выявление и оценка риска; процедуры контроля; информационные системы и коммуникации; мониторинг текущей деятельности
2.	Индикаторы деятельности	представленные группами показателей, за которыми можно оценить деятельность банковского учреждения и существующих операционных рисках	<i>индикаторы текущей деятельности</i> : количество сомнительных операций, рекламации от клиентов, кадровая политика, суммарное время неработоспособности информационных систем; <i>индикаторы эффективности контроля</i> : количество исправленных операций, количество неподтверждённых соглашений, расхождения при сверке данных, выявленные случаи несанкционированного доступа к данным; <i>индикаторы риска</i> : вычисляются расчетным путем в соответствии с сопоставлением индикаторов текущей деятельности и эффективности контроля
3.	Анализ волативности доходов.	исключение из общей волативности доходов факторов рыночного и кредитного рисков с целью получения результата операционного риска	

• *Риск использования услуг банков для легализации доходов, полученных преступным путём, или финансирование терроризма* – риск клиента, риск услуги, риск страны. Как субъект ведения хозяйства банк подвергается риску проведения транзакций сомнительного характера. Такой риск может быть вызван как преднамеренными, так и неосознанными действиями персонала банка [4, с. 3-7].

В основу операционного риск-менеджмента, по нашему мнению, должны быть положены такие принципы, которые бы разделяли случаи и уменьшали бы последствия реализации операционного риска банка. К ним следует отнести:

- прогнозирование возможных источников убытков или ситуаций, способных принести убытки, их оценка;
- создание резервов на покрытие случаев реализации рисков, экономическое стимулирование их уменьшения;
- ответственность руководителей и сотрудников, чёткость политики и механизмов управления рисками;
- скоординированный контроль рисков по всем подразделениям и службам банка, наблюдения за эффективностью процедур управления рисками.

С целью полной оценки и регулирования риска, необходимо систематизировать внутренние нормативы и правила, политику, которая даст возможность в короткий промежуток времени принять эффективное управленческое решение. Следует отметить, что указанные принципы для организации операционного риск-менеджмента должны быть использованы на каждом этапе процесса управления операционным риском банка (табл. 1).

Таблица 1 Этапы управления операционным риском коммерческого банка (составлено автором с использованием источников [5,6,7])

№ п.п	Этап	Действия банковского учреждения
1.	Выявление и оценка рисков	Выявляют и оценивают нынешние и предыдущие риски банка
2.	Анализ состояния управления рисками	Рассматривают, эффективность контроля за рисками с точки зрения предотвращения убытков, а также распределяют ответственность
3.	Измерение и ранжирование	Проводят измерение и ранжирование рисков
4.	Определение расходов на управление рисками	Определяют расходы на управление рисками, которые учитывают создание резервов для покрытия ожидаемых убытков, стоимость капитала
5.	Информирование работников компании	Работников банка информируют о выявленных рисках в соответствии с принципами рискового менеджмента
6.	Мониторинг	Проводят мониторинг рисков
7.1.	Влияние на риск: принятие риска	Руководство банка может решить принять риск, если убытки предсказуемы и имеют приемлемые параметры (частоту и размер)

Таблица 2. Параметры динамической системы

α	β	γ	$p(0)$	$x(0)$	$y(0)$	$z(0)$
0,00356	1,047653	3,648764	26,59672	0,189218	3,334552	-1,032888

Приведем практический пример. По состоянию на 24 октября 2013 года для обыкновенных акций «ФСК ЕЭС» были определены следующие данные:

Таблица 3. Параметры динамической системы

α	β	γ	$p(0)$	$x(0)$	$y(0)$	$z(0)$
0,546354	4710,5151	312,0115	0,0984	-0,00067	0,000819	0,001581

Для этих значений условие (9) выполняется с точностью до десятитысячных. Следовательно, существует предостережение о нецелесообразности проведения сделок.

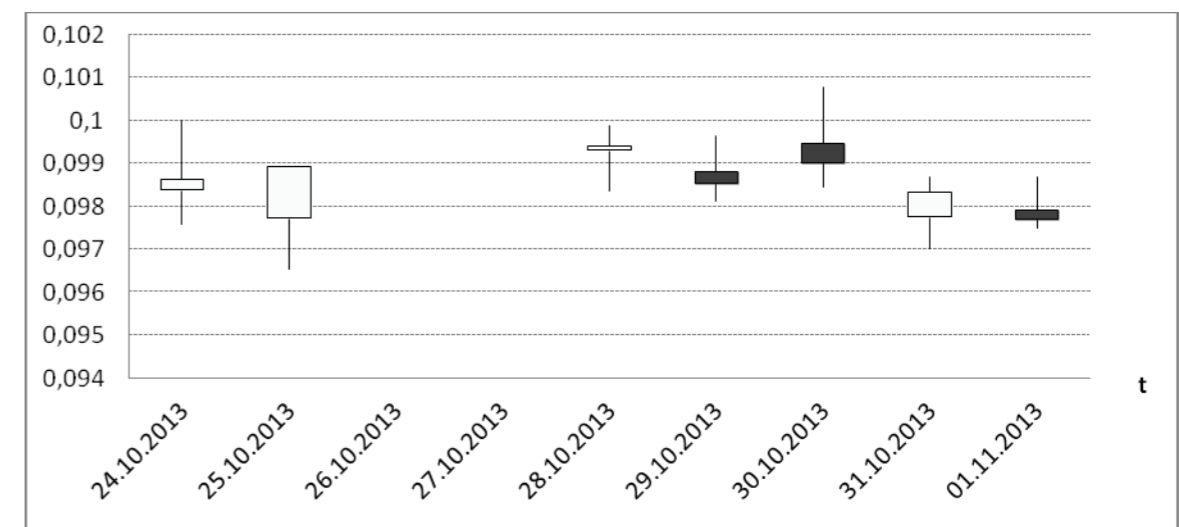


Рис. 2. График изменения цены акций «ФСК ЕЭС»

Из графика наглядно видно, что на протяжении семи торговых сессий цена акций практически оставалась на одном уровне. Таким образом, в этот период времени действительно не стоило предпринимать каких либо действий с акциями «ФСК ЕЭС».

Спектр применения модели (1) может быть довольно разнообразным. В частности, ее можно использовать при прогнозировании рыночной конъюнктуры, что является подспорьем при принятии торговых решений.

Например, держатель акции планирует ее продать по цене P_T через время T . Зная в исходный момент времени для таких акций уровень цен $p(0) = P_0$ и «бычьи» и «медвежьи» индикаторы $y(0) = Y_0, z(0) = Z_0$, можно с помощью систе-

мы (1) найти силы «быков» и «медведей» через время T , тем самым определить показатели спроса и предложения в момент предполагаемой продажи, что позволит оценить возможности реализации плана. В этой связи возникает необходимость поиска решения системы дифференциальных уравнений

$$\begin{cases} p' = x \\ x' = \alpha(y - z) \\ y' = \beta xz \\ z' = -\gamma xy \end{cases} \quad (13)$$

с краевыми условиями

$$p(0) = P_0, p(T) = P_T, y(0) = Y_0, z(0) = Z_0. \quad (14)$$

Если обладатель акции собирается ее продать через время T , ожидая что цена достигнет локального максимума, то зная в исходный момент времени для таких акций уровень цен $p(0) = P_0$ и соотношение сил «быков» и «медведей» $y(0) = \lambda z(0)$, можно с помощью системы (1) определить уровень цены в момент предполагаемой продажи, что позволит оценить доходность операции. В этом случае требуется найти решение системы уравнений (13), удовлетворяющее краевым условиям

$$p(0) = P_0, y(0) = \lambda z(0), x(T) = 0, y(T) - z(T) = d < 0. \quad (15)$$

Когда решение краевой задачи для системы дифференциальных уравнений не выражается в явном виде, то с помощью приближенных методов ищется численное решение. Применение приближенных методов наиболее оправдано, когда доказан факт существования решения, иначе могут получиться ошибочные результаты.

Для доказательства существования решения задач (13)-(14) и (13)-(15) воспользуемся известным результатом из теории краевых задач [4]. Рассмотрим систему обыкновенных дифференциальных уравнений

$$u'_j = a_{1j}u_1 + \dots + a_{nj}u_n + f_j(t, u_1, \dots, u_n); j = 1, \dots, n \quad (16)$$

с краевыми условиями

$$b_{1j}u_1(0) + \dots + b_{nj}u_n(0) + c_{1j}u_1(T) + \dots + c_{nj}u_n(T) = d_j; j = 1, \dots, n, \quad (17)$$

где $a_{ij}, b_{ij}, c_{ij}, d_j$ – вещественные числа, $f_j(t, u_1, \dots, u_n)$ – непрерывные и ограниченные функции.

Теорема существования решения. Если соответствующая однородная задача

$$\begin{aligned} u'_j &= a_{1j}u_1 + \dots + a_{nj}u_n; j = 1, \dots, n \\ b_{1j}u_1(0) + \dots + b_{nj}u_n(0) + c_{1j}u_1(T) + \dots + c_{nj}u_n(T) &= 0; j = 1, \dots, n \end{aligned}$$

Среди зарубежных учёных, целесообразно выделить научные труды К.Н. Кришнан, Томсон Дж. Б., Роуз Питер С.

Однако на сегодняшний день остаётся вопрос относительно оценивания и управления операционным риском, определения его сути и рейтинга.

Цель статьи –

исследование и анализ места операционного риска в системе стратегического управления банковским учреждением. Установление основных закономерностей его возникновения и минимизации.

Основной материал статьи.

В соответствии с Методическими указаниями по инспектированию банков «Система оценки рисков» операционно – технологический риск – это потенциальный риск для существования банка, который возникает через недостатки корпоративного управления, системы внутреннего контроля или неадекватность информационных технологий и процессов обработки информации с точки зрения управляемости, универсальности, надёжности, контролируемости и непрерывности работы [1].

Следует отметить, что операционный риск-менеджмент целесообразно строить на тех проблемах, которые, на первый взгляд, не являются финансовыми, и не могут привести к реальным убыткам. В связи с этим, необходимо развивать следующие направления операционного риск-менеджмента: классификация операционных рисков; взаимосвязь с другими видами рисков; факторы операционного риска на микро- и макроуровнях; организация функционирования операционного риск-менеджмента; количественные модели операционного риск-менеджмента; анализ эффективности деятельности с учётом факторов риска (RAROC); создание системы внутреннего контроля в банке; разработка и использование информационных систем в банке [3, с. 190].

Непосредственно операционный риск можно рассматривать с позиции пяти основных подсистем рисков, а именно:

- *Риск персонала* – человеческий фактор может быть источником риска в результате действия конкурентов, использования конфиденциальной информации;
- *Технологический риск* – риск, связанный с использованием в деятельности банка технических средств, высокотехнологичного оборудования и технологий. Отмеченный риск возникает в случае перебоев в информационных технологиях, математических моделях, которые используются.
- *Системный риск* – риск связан с дивидендной политикой, изменением цен на акции и облигации, изменением конъюнктуры рынка.
- *Риск внешней среды* – риск вызван политической, демографической, экономической ситуацией в стране.

Коваленко В. В.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой банковского дела
Одесского национального экономического университета*

ОПЕРАЦИОННЫЙ РИСК В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА

Постановка проблемы.

Вопрос управления рисками для отечественных банков в условиях повышения качества и предложения банковских продуктов и услуг, снижения маржи, осложнения компьютерных систем хранения и обработки данных, привлечения банков в международную банковскую систему имеет значение и актуальность.

Основными препятствиями, которые усложняют управление этим риском, выступает отсутствие единой системы оценивания. Оценивание данного вида риска даст возможность осуществлять мероприятия относительно его минимизации и стабилизации банковской системы в целом.

Несистематичность проявлений операционного риска в банковской деятельности усложняет процесс идентификации, оценивания и принятия управленческих решений. Стоит отметить, что в Украине лишь часть банков использует эффективную систему управления операционными рисками, хотя важность оценки данного вида банковского риска была освещена еще в Базеле II.

Операционный риск банковской деятельности присущ всем банкам, как центральным, так и коммерческим, однако их разнообразие и последствия больше всего могут навредить именно коммерческим банкам.

Анализ последних публикаций с поставленной проблемы.

В соответствии с международной практикой ведения банковского бизнеса, основным документом, в котором предоставлена классификация банковских рисков, выступают стандарты Базельского комитета по банковскому надзору относительно осуществления эффективного банковского надзора [1].

Проблеме определения, оценки и управления рисками посвящены научные труды многих отечественных и зарубежных экономистов. Среди них можно выделить труды П.И. Верченко, В.В. Витлинского, И.Ю. Івченко, А.В. Матвейчука, А.О. Старостиной, А.С. Шапкина. Отмеченные авторы раскрывают сущность риска, дают характеристику основным классификационным признакам разных видов рисков, системе принятия многоцелевых управленческих решений.

имеет только нулевое решение, то решение исходной краевой задачи (16)-(17) существует.

Отметим, что в монографии [4, с. 24-25] доказана теорема существования для более общего случая. Исследуем на разрешимость краевые задачи (13)-(14) и (13)-(15). Прежде всего, на отрезке $[0, T]$ получим априорные оценки для решений рассматриваемых краевых задач. В силу (3) имеем

$$|y(t)| \leq \sqrt{\gamma^{-1}M} = L_1; |z(t)| \leq \sqrt{\beta^{-1}M} = L_2.$$

Тогда из второго уравнения системы (13) следует оценка

$$|x(t)| \leq |x(0)| + \alpha \int_0^t (|y(t)| + |z(t)|) dt \leq |x(0)| + \alpha(L_1 + L_2)T = L_3,$$

а из первого уравнения (13) вытекает неравенство

$$|p(t)| \leq p(0) + \int_0^t |x(t)| dt \leq p(0) + L_3T = L_4.$$

Таким образом, на отрезке $[0, T]$ все решения исследуемых краевых задач ограничены константой $L = \max\{L_1, L_2, L_3, L_4\}$.

Вместо исходной системы (13) рассмотрим модифицированную систему

$$\begin{cases} p' = x \\ x' = \alpha(y - z) \\ y' = \beta\delta(-L, x, L)\delta(-L, z, L) \\ z' = -\gamma\delta(-L, x, L)\delta(-L, y, L) \end{cases} \quad (18)$$

где дельта-функция определяется следующим образом

$$\delta(-L, W, L) = \begin{cases} -L, \text{ при } W < -L \\ W, \text{ при } -L \leq W \leq L \\ L, \text{ при } W > L \end{cases}$$

Ясно, что нелинейную часть системы (18) составляют непрерывные и ограниченные функции. Запишем соответствующую однородную задачу:

$$\begin{cases} p' = x \\ x' = \alpha(y - z) \\ y' = 0 \\ z' = 0 \end{cases}$$

$$p(0) = 0, p(T) = 0, y(0) = 0, z(0) = 0 \text{ или} \\ p(0) = 0, y(0) - \lambda z(0) = 0, x(T) = 0, y(T) - z(T) = 0.$$

Нетрудно проверить, что при условии $\lambda \neq 1$ эта однородная задача имеет единственное решение, тождественно равное нулю. Тогда по теореме существования модифицированная система (18) с краевыми условиями (14) или (15) имеет решение $p_*(t), x_*(t), y_*(t), z_*(t)$. Для этого решения, повторяя ранее приведенные рассуждения, снова получаются оценки $-L \leq p_*(t), x_*(t), y_*(t), z_*(t) \leq L$. Таким образом, для решения $p_*(t), x_*(t), y_*(t), z_*(t)$ модифицированная и исходная системы совпадают. Отсюда следует, что $p_*(t), x_*(t), y_*(t), z_*(t)$ является решением исходной краевой задачи, т.е. доказано наличие решения в задачах (13)-(14) и (13)-(15).

После того, как установлен факт существования решения, нахождение его становится делом техники. Компьютерное моделирование решения краевых задач (13)-(14) и (13)-(15) предоставляет возможность получать необходимые прогнозы по рыночной конъюнктуре.

Приведем практический пример. По состоянию на 29 октября 2013 года для обыкновенных акций «ФСК ЕЭС» были определены следующие данные:

Таблица 4. Параметры динамической системы

α	β	γ	$p(0)$	$x(0)$	$y(0)$	$z(0)$
5,283587	1215,5907	889,5066	0,09881	0,00066	0,000478	0,001052

Ожидался «медвежий» рынок и требовалось оценить возможный уровень цен акций «ФСК ЕЭС» на дату 7 ноября 2013 года. Моделирование поведения рынка с помощью динамической системы (13) дало следующий результат для прогнозируемой цены:

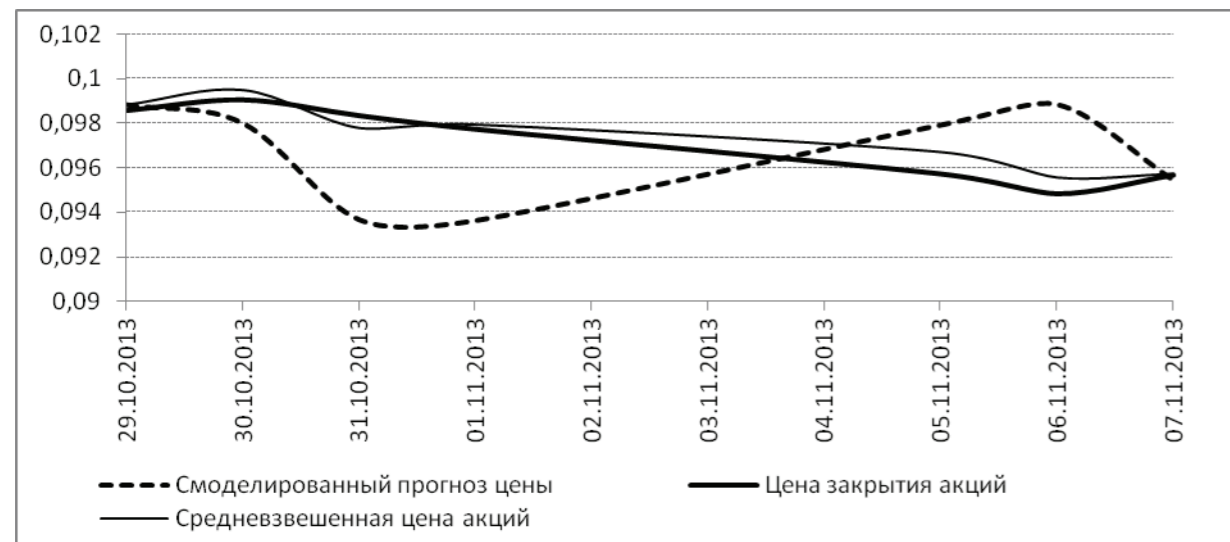


Рис. 3. Графики прогноза и цены акций «ФСК ЕЭС»

Из графика видно, что на отчетную дату прогнозная цена полностью совпала с реальными рыночными ценами акций «ФСК ЕЭС».

8. Гриценко А. А. Институт таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні: монографія / А. А. Гриценко, Т. О. Кричевська, О. І. Петрик. – К., 2008. – 272 с.

В статье рассмотрены основные положения, которые касаются природы возникновения инфляционных процессов, определены основные факторы, которые на возникновение инфляции в банковской деятельности. Рассмотрены основные направления управления инфляционным процессом в банковской деятельности.

Ключевые слова: денежные потоки, банковская система, инфляционный процесс, банковские операции.

Eris L.N.

INFLATIONARY PROCESSES ARE IN BANK ACTIVITY

Substantive provisions which touch nature of origin of inflationary processes are considered in the article, basic factors which on the origin of inflation in bank activity are certain. Basic directions of management are considered by an inflationary process in bank activity.

Keywords: money streams, banking system, inflationary process, bank transactions.

Управление инфляционным процессом банковской деятельности – поиск оптимальных моделей решений для минимизации негативного влияния изменения ценового феномена, который вызывает диспропорции в сбалансировании активных и пассивных операций. В качестве его цели выступает разработка теоретико-методичных подходов к минимизации негативного влияния изменения ценового равновесия на банковскую деятельность с позиции накопленного инфляционного потенциала.

К основным методам, что целесообразно использовать в системе управления инфляционным процессом банковской деятельности следует отнести: экономические методы (развитие рыночной среды; поддержка национальной банковской системы; ограничение на открытие филиалов и отделений; квотирование активных и пассивных операций; антимонопольные мероприятия; регулирование спроса и предложения; рефинансирование кредитных учреждений; развитие информационного пространства между кредитными учреждениями; развитие межбанковского сотрудничества; операции на открытом рынке; привлечение иностранных инвестиций в банковскую систему); организационно-правовые (нормативное регламентирование кредитной деятельности банков; банковский надзор; надзор за проведением банковских операций; законодательное регулирование; лицензирование; обеспечение прав собственности; обеспечение правил проведения банковских операций; определение правил и обязательств банков при участии иностранного капитала; выполнение условий относительно создания резервов за возможными убытками).

Литература

1. Радіонова І.Ф. Макроекономіка: теорія і політика : підручник/ І.Ф. Радіонова – К.: Таксон. – 348с.
2. Квачахия И.Г. Развитие понятия инфляции / И.Г. Квачахия // Финансовый бизнес. – 2001. – №2. – С. 32- 36.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: учеб. пособ. / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
4. Fridman M.A. Theory of the consumption function / M.A. Fridman. – Princeton, 1957. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nber.org/books/frie57-1>.
5. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей : реферат-дайджест : пер. с англ. / Дж. М. Кейнс . – К. : АУБ, 1999. – 189 с.
6. Статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896. – Національний банк України.
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

IV. Выводы

Стратегические инвестиционные решения на рынке ценных бумаг принимаются на основе исследования многочисленных факторов фундаментального анализа. Поэтому рассмотренная динамическая модель может служить лишь дополнительным и вспомогательным инструментом при совершении операций на фондовом рынке. Модели в виде нелинейных обыкновенных дифференциальных уравнений вполне адекватны для рынка ценных бумаг и способны существенно дополнить результаты финансовой математики, полученные с помощью традиционных методов теории стохастических дифференциальных уравнений. За счет тщательного подбора параметров математическая модель может быть адаптирована к условиям реального рынка акций. В целях построения более точных прогнозов динамическая модель (1) может быть усложнена путем введения новых параметров и показателей. Моделирование на базе дифференциальных уравнений дополняет арсенал экономико-математического инструментария для финансовых рынков.

Литература

1. Звягинцев А.И., Петряков А.А. Прогнозирование на фондовом рынке с помощью стохастических дифференциальных уравнений // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 6. – С. 114-118.
2. Хиценко В.И. И хаотический рынок можно прогнозировать // Рынок ценных бумаг. – 1999. – № 3 (138). – С. 71-75.
3. Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 471 с.
4. Васильев Н.И., Клоков Ю.А. Основы теории краевых задач обыкновенных дифференциальных уравнений. – Рига: Зинатне, 1978. – 183 с.
5. Samuelson P.A. Proof that Properly Anticipated Price Fluctuate Randomly // Industrial Management Review. – 1965. – Vol. 6. – P. 41-49.
6. Vasicek O. An equilibrium characterization of the term structure // Journal of Financial Economics. – 1977. – Vol. 5. – P. 177-178.
7. Black F.S., Scholes M.S. The Pricing of Options and Corporate Liabilities // Journal of Political Economy. – 1973. – № 81. – P. 637-659.

Ерис Л.Н.

кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины»

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Постановка проблемы.

Преобразования системного характера в экономике Украины усиливают проблему исследования влияния инфляции, особенно на финансовый сектор. Инфляция является одним из проявлений макроэкономической нестабильности. Особенно негативно отражается инфляция на социально-экономическом развитии Украины, которая является нарушением процесса общественного воспроизводства в результате перенасыщения сферы обращения денежными знаками сверх реальной потребности хозяйственного комплекса и их обесценивания [1].

Инфляционные процессы вызывают спад экономического развития, которое сопровождается структурной деформацией экономических отношений, остротой дисбаланса платёжных отношений, снижением темпов производства, нарушением закона движения денежных потоков, стремительным ростом цен, снижением жизненного уровня населения и обесцениванием национальной денежной единицы. Украина переживает период высоких темпов инфляционного процесса, который требует разработки антиинфляционных мероприятий для минимизации действия данного процесса.

Поэтому исследование предпосылок формирования, видов и классификационных признаков инфляционного процесса банковской деятельности как системного образования является достаточно актуальным вопросом.

Анализ последних публикаций с поставленной проблемы.

Исследованиям причин последствий и методов преодоления инфляции посвящены научные труды как зарубежных, так и отечественных авторов, в частности А. Маршала, А. Пигу, А. Даниленка, Е. Гайдара, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Грищенко, С. Дзюблюка, Г. Касселя, Дж. Кейнса, О. Петрика, Л. Томашика, М. Туган-Барановского, М. Савлука и многих других.

Однако целая цепь вопросов относительно управления инфляционными процессами в банковской деятельности остаются дискуссионными и требуют дальнейших исследований.

При формировании уставного капитала банков возможный вариант искусственного завышения его стоимости, которая приводит к экономически необоснованной возможности кредитной эмиссии банка. Соответственно, повышается риск наращивания инфляционного потенциала (рис. 2).



*2013 год – за 11 месяцев

Рис. 2. Динамика собственного капитала банков Украины в 2008-2013 гг. (рассчитано автором за материалами [7])

Наконец 2013 года капитал банков Украины составил 183,46 млрд. грн., что на 38 млрд. грн. больше по сравнению с 2011 годом. Относительно части собственного капитала в пассивах банков – она составила 14,5 %.

Как видно из рис. 2, в сравнении с докризисными показателями 2007 года собственный капитал украинских банков возрос практически в четыре раза. Такое возрастание собственного капитала произошло за счёт увеличения уставного капитала, который является основной составляющей собственных ресурсов. При этом, за счёт роста размера непокрытых убытков, обусловленными последствиями финансового кризиса, в 2009-2012 годах сумма уставного капитала превысила сумму собственного капитала.

Выводы.

Инфляционные процессы вызывают спад экономического развития, которое сопровождается структурной деформацией экономических отношений, остротой дисбаланса платёжных отношений, снижением темпов производства, нарушением закона движения денежных потоков, стремительным ростом цен, снижением жизненного уровня населения и обесцениванием национальной денежной единицы.

Важным условием эффективной борьбы с инфляционным процессом является изучение и познание всех его ключевых элементов.

шать) величину ликвидности коммерческих банков и этим самым активно влиять на инфляционный процесс.

Уровень инфляции в экономически развитых странах и во многих странах, которые развиваются, остаётся достаточно умеренным с начала 90-х годов (табл. 2).

Таблица 2 Уровень мировой инфляции в экономически развитых странах и странах, что развиваются (период с 1988 по 2012 гг.)

Региональный распределение инфляции	Среднее значение за 8 лет			2005	2006	2007	2008	Среднее значение за 4 года 2009–2012
	1988–1995	1998–2004	2005–2008					
Мировая инфляция	25,4	5,0	3,7	3,6	3,7	3,8	3,5	3,1
Экономически развитые страны	3,7	1,9	2,3	2	2,3	2,3	1,8	2,2
Страны, которые развиваются, страны с новыми рыночными экономиками	65,2	9,3	5,3	5,6	5,4	5,3	5,4	4,2

Интересным является опыт экономически развитых экономик, например, Банк Великобритании, Национальный банка Швейцарии, Резервный банк Австралии и Резервный банк Новой Зеландии, которые устанавливают свои среднесрочные инфляционные ориентиры на уровне, который не превышает 2-3 % на год (табл. 3).

Таблица 3 Позитивный опыт ведущих стран мира относительно установления собственных среднесрочных инфляционных ориентиров [8]

Центральные банки	Инфляционный ориентир/критерии ценовой стабильности	
	показатель	количественные пределы
Центральный европейский банк	Гармонизированный индекс потребительских цен	менее 2 % в среднесрочном периоде
Банк Великобритании	Индекс потребительских цен	2 % за 12-месячный период (предыдущий ориентир – 25 %)
Национальный банк Швейцарии	Индекс потребительских цен	менее 2 % на год
Резервный банк Австралии	Индекс потребительских цен	до 2 % на год в среднесрочном периоде
Резервный банк Новой Зеландии	Индекс потребительских цен	1–3 % в среднесрочном периоде (предыдущий ориентир – 0-3 % в течение 12 месяцев)

Цель статьи –

обоснование необходимости управления инфляционными процессами в банковской деятельности.

Основной материал статьи.

Термин «инфляция» употребляется в экономической литературе со второй половины XIX века. Он нашёл отображение в словаре медицины, где им обозначались заболевания, связанные с разрастанием злокачественных опухолей [2, с. 32].

Следует отметить, что теории инфляции начали формироваться, исходя из двух принципов: инфляция представляет собой сугубо денежное явление и соответственно определяется процессами, что происходят в сфере денежного оборота; относительно инфляции решающую роль занимает общепризнанная функция денег – средство обращения.

В мировой экономической науке выделяют три основных теории инфляции: кейнсианскую теорию инфляции, монетаристскую количественную теорию и теорию чрезмерных расходов.

Кейнсианская теория инфляции (представители Дж. М. Кейнс, Б. Хансен) предусматривает, что причиной роста цен является чрезмерный спрос на рынках на отдельные товары. По мнению Кейнса существует два вида инфляции: умеренная (ползучая) и достоверная (галопирующая). Умеренная инфляция осуществляет позитивное влияние на экономику, поскольку стимулирует капиталовложение, и поэтому, увеличивает объёмы производства и занятости. После достижения полной занятости и полного привлечения в производство материальных ресурсов начинается галопирующая инфляция. Представители отмеченной теории утверждают, что с помощью инфляции можно достаточно длительный период управлять капиталистической экономикой [3].

Монетаристская количественная концепция (представители М. Фридман) базируется на определении инфляции как денежного феномена, который порождает чрезмерное количество денег в обращении. Для установления этой зависимости сопоставляется индекс денежной массы с физическим объёмом валового внутреннего продукта (ВВП). Активную роль здесь играют деньги, то есть денежная масса порождает спрос и требует учёта ее количества в обращении [4].

Теория чрезмерных расходов (представители Дж. М. Кейнс, В. Торн, Р. Куен) объясняет сущность инфляции чрезмерными расходами производства, обусловленными повышением заработной платы и цен на сырьё. По мнению авторов, определяющим является рост заработной платы, который приводит к повышению товарных цен, что опять вызывает требования к новому повышению заработной платы [5]. Отмеченная теория является основой антиинфляционных мероприятий относительно «замораживания» заработной платы или установления пределов ее роста, ограничения фондов населения.

В целом, экономистами инфляция рассматривается как постоянное превышение темпов роста денежной массы над товарной, в результате чего происходит переполнение каналов вращения денег, которое сопровождается их обесцениванием и повышением цен.

Развитие инфляционных процессов на прямую зависит от монетарной политики. Как экономическое явление инфляция имеет своё проявление в обесценивании денег. С точки зрения развития денежно-кредитного рынка в Украине, на наш взгляд оценивать монетарное влияние на инфляционные процессы за счёт только показателей расширения денежной массы нецелесообразно так как сопоставление показателей темпов прироста денежной массы и инфляции свидетельствует об отсутствии корреляции между ними (рис. 1).

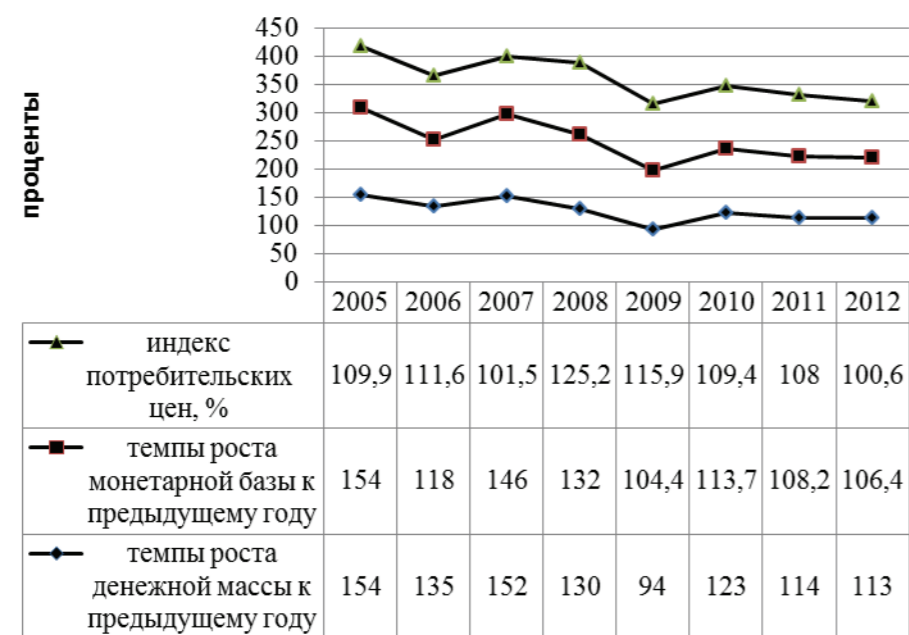


Рис.1. Динамика индекса потребительских цен и денежной массы за период 2005-2012 гг. (составлено автором за материалами [6])

Анализ данных представленных на рис. 1 даёт основания утверждать, что темпы роста денежной массы не всегда вызывают пропорциональное изменение индекса потребительских цен. Так в 2009 году между отмеченными показателями наблюдается обратно пропорциональная зависимость.

Инфляционный процесс в банковской деятельности предусматривает последовательное изменение ценового равновесия, который вызывает диспропорции в сбалансировании активных и пассивных операций.

Накопление и увеличение инфляционного потенциала банковских операций является прямым следствием неэффективной денежно-кредитной политики, в том числе нацеленной на антиинфляционное регулирование. Накопленный инфляционный потенциал банковских операций может опережать или отставать от уровня инфляции.

С нашей точки зрения, рассмотрение инфляционной составляющей в банковских операциях следует проводить исходя из объёмов привлечённых и размещённых средств в разрезе групп банков (табл. 1).

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что накопленный инфляционный потенциал в банковской деятельности привёл к дисбалансам, которые происходят между привлечением и размещением средств. Особенно отмеченное имеет проявление в 2012 г., в котором происходит превышение темпов прироста привлечения над размещением, что вызвано не соответствием цены за депозитными и кредитными операциями.

Таблица 1 Динамика привлеченных и размещенных средств банковской системой за период 2008-2012 гг. (рассчитано автором за материалами [7])

Показатели	Темпы прироста, %		
	2008 г.	2010 г.	2012 г.
депозитный портфель	29,6	27,5	15,1
средства субъектов экономической деятельности	28,5	25,0	8,8
средства физических лиц	30,4	28,9	18,8
кредитный портфель	63,22	1,03	-1,2
кредиты, которые предоставлены субъектам экономической деятельности	71,1	7,01	4,87
кредиты, предоставленные физическим лицам	74,9	-16,2	-7,4

Анализ структуры и динамики активных и пассивных операций отечественных банков даёт основания сделать вывод о том, что большие банки осуществляют потенциальное влияние на качественные составляющие денежной массы, которая отменяет тезис о сокращении мелких и средних банков как средства упорядочивания денежно-кредитного обращения, поскольку их влияние на качественную составляющую денежной массы относительно незначительное. В то же время с точки зрения повышения качества уровня и качества банковских услуг они играют существенную роль.

Важную роль в стабилизации экономической ситуации и минимизации действия инфляционных процессов, должно играть государство. Среди основных стабилизирующих мероприятий должны быть: регулирование системы налогообложения (снижение налогов и стимулирование производства); развитие рынка ценных бумаг; ограничение бартерных операций; отказ Национального банка Украины от прямого кредитования бюджетного дефицита и перспективных предприятий (предприятий-банкротов); ввод коммерческих платёжных инструментов (чеки, векселя); выплата задолженностей по зарплатам и тому подобное.

В частности, изменяя нормативы резервов и ставки по операциям рефинансирования, Центральный банк любой страны может увеличивать (умень-