

МАТЕРІАЛИ

V Міжнародної науково-практичної конференції
**«ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ»**

Київ · 21–22 грудня 2012 року

У трьох томах

Том 3. Теоретико-методологічні засади
дослідження соціально-економічних проблем

Київ – Дніпропетровськ

2012

УДК 336
ББК 65.01
П 78

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ
Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції

СКЛАД ВИДАННЯ

- Том 1. Теоретичні та практичні аспекти економіки.
Том 2. Актуальні питання сталого економічного розвитку.
Том 3. Теоретико-методологічні засади дослідження соціально-економічних проблем.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М.Х. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне.

Члени оргкомітету:

- Бакуменко С.Д. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, м. Київ;
- Дацій О.І. – д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління, м. Київ;
- Бутко М.П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

П 78 Проблеми формування нової економіки ХХІ століття : *матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 21–22 груд. 2012 р.* : у 3 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012.

ISBN 978-617-645-090-0

Т. 3 : Теоретико-методологічні засади дослідження соціально-економічних проблем. – 2012. – 116 с.

ISBN 978-617-645-093-1

У збірнику надруковано матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття». У цей том включено наукові праці з секцій «Економіка підприємства та зміни пріоритетів підприємництва у ХХІ столітті», «Моделювання соціально-економічних процесів. Проблеми застосування інформаційних технологій в теорії та економічній практиці», «Перспективи освітніх новацій та наукових досліджень у формуванні нової економіки знань».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-090-0

ISBN 978-617-645-093-1 (Т. 3)

© Авторський колектив, 2012

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗМІНИ ПРІОРИТЕТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ХХІ СТОЛІТТІ

Андрущенко О. Ю.

Донецький державний університет управління, Україна

ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САНАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ

Рішення щодо проведення санації або ліквідації приймається під впливом багатьох факторів, серед яких законодавчі аспекти, погодження кредиторів, наявність санаторів та ін. Але головним фактором є достатній рівень санаційної спроможності. Оцінка санаційної спроможності є досить складною і погано дослідженою тематикою, враховуючи, що саме термін «санаційна спроможність» введено доволі нещодавно, немає єдиних підходів до її визначення.

Окремі аспекти оцінки санаційної спроможності розроблені Міністерством економіки, Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій й здійснюється на основі використання комплексних методик.

Фахівці з питань оцінки – аудитори, менеджери з криз можуть обирати з зазначених методик ту, що найбільше підходить для конкретних умов проведення санаційного аудиту. Проте офіційно в Україні обов'язковими для використання є Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Міністерством економіки України [1]. Інші з наведених методик можуть застосовуватися відповідальними особами для поглиблення результатів, отриманих на основі розрахунків, за офіційними рекомендаціями. Різниця між вищеназваними методиками полягає в обсязі, глибині охоплення напрямів діяльності підприємства, що підлягають дослідженню.

Проте, необхідно визначити недоліки застосування Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства в якості оцінки санаційної спроможності підприємств. В них сфокусовано увагу лише на декількох важливих фінансових показниках, технеціях їх розрахунку та оцінці ймовірного банкрутства. Ці рекомендації здебільшого призначені для використання в процесі провадження справи про банкрутство, до

якого залучаються судді, що не мають спеціальної економічної освіти. На основі спрощеного підходу, викладеного в рекомендаціях, їм легше прийняти рішення щодо господарського суб'єкта, справа якого подана до судового розгляду. Однак особа, яка несе відповідальність за долю підприємства, має бути впевнена в однозначності зроблених висновків щодо стану та можливостей розвитку (занепаду) суб'єкта господарювання. Тому потрібно комплексно та детально дослідити всі аспекти діяльності боржника, щоб не зробити помилки у прийнятті кінцевого рішення. Для цього бажано запросити, крім аудитора (менеджера з криз), інших висококваліфікованих експертів, які не зацікавлені у результатах провадження справи про банкрутство та можуть встановити факт відповідності(невідповідності) документальних свідчень (доказів) і висновків дійсному стану речей на підприємстві. Ці фахівці власним авторитетом підтверджують правильність позиції судді (суду) щодо винесення рішення у справі про банкрутство [2].

Так, до визначення санаційної спроможності є три основних підходи:

1) засновані на оцінці комплексу показників, які у своїй більшості є трудомісткими, вимагають значних витрат часу та високого рівня компетенції санатора, а використання SWOT-аналізу носить у собі досить високий ризик суб'єктивності отриманого результату;

2) закордонні та вітчизняні інтегральні показники діагностики банкрутства та фінансової кризи не визначають саме санаційну спроможність, а тільки глибину фінансової кризи та ймовірність виникнення банкрутства; крім того, кожній із запропонованих моделей властиве суб'єктивне визначення значень окремих вагових коефіцієнтів, як і сам набір коефіцієнтів достатньо розбіжний;

3) визначення санаційної спроможності на основі оцінки санаційного потенціалу не отримало ще розвитку застосування на вітчизняних підприємствах та в період впровадження справи про банкрутство і не дозволяє однозначно оцінювати санаційну спроможність суб'єкта господарювання.

Аналізуючи наведені методики оцінки санаційної спроможності, можна зробити наступні висновки:

1) більшість із наведених методик ґрунтуються на визначенні показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Така оцінка є досить інформативною, проте не дає можливості визначити тенденції розвитку підприємства. З метою отримання об'єктивних результатів, санаційну спроможність необхідно визначати систематично, досліджуючи динаміку показників, що характеризують її елементний склад;

2) до уваги здебільшого беруть показники, що характеризують фінансову сферу діяльності підприємства, проте вони є результативними й не дають можливості визначити, що є першопричиною виникнення кризи на підприємстві. З метою оцінки санаційної спроможності слід аналізувати також забезпеченість та ефективність використання усіх факторів виробництва;

3) визначення сильних, слабких сторін підприємства, його можливостей та загроз вимагають високого ступеня ознайомлення із специфікою підприємства, що не завжди є можливим.

Таким чином, виходячи з побудови організаційного забезпечення санаційної спроможності, розглядати її необхідно як сукупність поточної оцінки здатності підприємства до виживання та доцільності розвитку у майбутньому. Якщо доцільність розвитку визначається в більшості якісними показниками, то можливість фінансового оздоровлення – кількісним вираженням санаційного потенціалу, а для цього слід врахувати ключові елементи потенціалу, їх кількісні характеристики. В результаті, санаційна спроможність підприємства буде характеризуватися своїм організаційно-аналітичним забезпеченням.

Пропонується наступне визначення організаційно-аналітичного забезпечення санаційної спроможності – це декомпозиція інформаційно-аналітичних зв'язків, що виникають у процесі оцінки доцільності та можливості проведення санаційних заходів.

Оцінка санаційної спроможності в процедурі фінансового оздоровлення підприємства-боржника є інструментом, за допомогою якого можна визначити стан неплатоспроможності підприємства та його здатність подолати кризу, встановити оптимальні фінансові пропорції стійкого розвитку підприємства для подальшого обґрунтування в плані санації інструментів реалізації. Отже, необхідною стає побудова системи показників для визначення санаційної спроможності, яка б дозволила адекватно оцінити ситуацію, що склалася на підприємстві, та обґрунтовано прийняти рішення щодо санації або ліквідації.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.kmu.gov.ua>
2. Передерієва С. О. Комплексна оцінка стратегії санації підприємств / С. О. Передерієва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 205–210.

Гупало А. О.

Харківський національний економічний університет, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТЬ: «ЕФЕКТ», «ЕФЕКТИВНІСТЬ» ТА «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ»

Сучасний стан економіки України приділяє велику увагу категорії ефективності. Але сьогодні автори не дають єдиного визначення таким поняттям, як «ефект», «ефективність» та «результативність», навіть ототожнюють їх. А для успішного функціонування та досягнення поставлених цілей необхідно чітко розуміти що являють собою ці поняття та чим вони розрізняються.

Метою статті є визначення змісту понять «ефект», «ефективність» та «результативність».

Дослідженням цих питань займалися наступні вчені, а саме: Градобоев Є. В. [1], Куценко А. В. [2], Олексюк О. І. [3], Падерін І. Д. [4], Рац О. М. [5], Романюк О. П. [9], Світлична Я. В. [6], Тищенко А. Н. [7], Ячменьова В. М. [8], Яценко О. І. [9] та ін.

Розглянемо поняття «ефекту», сформульовані різними авторами, вони представлені у табл. 1.

Таблиця 1. Визначення поняття «ефект» різними авторами

Автор	Поняття
Сурмін Ю. П	Ефект – результат, наслідок яких-небудь дій [5]
Петрова І. В.	Ефект – корисний результат виражений у вартісній оцінці [8]
Сініцина Т. А.	Ефект – це результат, наслідок яких-небудь причин, дій, господарських заходів (уведення нової техніки та інвестиційних проектів, реалізація господарського рішення, здійснення природоохоронних заходів, проведення соціальних заходів) [1]
Лозовский Л. Ш.	Ефект – результат, наслідок якої-небудь дії, який вимірюється в матеріальному, грошовому або соціальному вираженні як різниця між результатами і витратами, пов'язаними з отриманням цього результату [4]

Таким чином, виходячи з понять наданих у табл. 1, автор може трактувати ефект, як безпосередньо досягнутий або отриманий результат від здійснення певного виду діяльності, процесу, явища або будь-якої іншої взаємодії взагалі.

З категорією «ефект» дуже тісно пов'язане поняття «ефективності», але їх необхідно чітко розрізняти. Ефект – абсолютний показник результату будь-якої дії чи діяльності [2]. Він може бути як позитивним, так і негативним. Ефективність – відносний показник результативності і може бути тільки позитивною величиною [9].

Розглянемо визначення поняття «ефективність» різними авторами, вони представлені у табл. 2.

Таблиця 2. Визначення поняття «ефективність» різними авторами

Автор	Поняття
Сурмін Ю. П.	Ефективність – показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей [5]
Орлов П. А.	Ефективність – співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. Причому це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення і результатів діяльності [9]
Нусінов В. Я., Турило А. М., Темченко А. Г.	Ефективність є результативність, тобто результат діяльності (ефект), який одержує суспільство, підприємство або окрема людина на одиницю використаних (чи застосованих) ресурсів [4]
Лямець В. І., Тевяшев А. Д.	Ефективність – це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами [8]
Сініцина Т. А.	Ефективність – це співвідношення ефекту та витрат на його здійснення [1]
Устенко О. Л.	Ефективність являє собою комплексне вираження кінцевих результатів використання засобів виробництва та робочої сили за певний період часу [5]
Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С.	Ефективність – це складна категорія, що характеризується результативністю роботи підприємства та рентабельністю його капіталу, ресурсів або продукції [2]
Друкер П. Ф.	Ефективність – це наслідок того, що «правильно створюються потрібні речі» [9]

Вищенаведені результати дослідження свідчать про наявність дискусійних питань щодо визначення сутності категорії «ефективності». Такі автори, як Орлов П. А. та Сініцина Т. А. розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання. Коли Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С., Устенко О. Л., Лямець В. І., Тевяшев А. Д., Нусінов В. Я., Турило А. М., Темченко А. Г. трактують це поняття як досягнення певних результатів. З вищенаведених визначень автор робить висновки, що ефективність – це показник співвідношення ефекту та витрат на його виконання, що показує певний результат діяльності підприємства.

Поняття «ефективність» іноді інтерпретується як «результативність». Це пояснюється насамперед тим, що буквально «ефективність» (від латин. *efectus*) означає результативність, дієвість, продуктивність тощо. Але це різні поняття, бо «результативність» – це складне, багатоелементне, багатокритеріальне явище, яке характеризується низкою показників міри досягнення встановлених

цілей суб'єкта господарювання та є «зовнішнім проявом» (негативним або позитивним) його діяльності [3]. Натомість як, «ефективність» є «внутрішнім проявом» діяльності підприємства, що спрямована на підвищення внутрішньої економічності його роботи, досягнення встановлених результатів завдяки економії виділених на їх отримання ресурсів тощо [1].

Поняття «результативність», визначені різними авторами, представлені у табл. 3.

Таблиця 3. Визначення поняття «результативність» різними авторами

Автор	Поняття
Друкер П.	Ступінь досягнення стратегічних цілей і завдань [9]
Тищенко О. М., Кизим М. О., Догадайло Я. В.	Під результативністю розуміють загальне якісне явище, яке характеризує підсумок за всіма показниками функціонування підприємства і визначає потенціал подальшого розвитку [7].
Куценко А. В.	Результативність відображає досягнення результату [2]
Олексюк О. І.	Результативність є прикладним виразом досягнень розвитку теорії економічної ефективності і наступним етапом її розвитку [3]
Стандарт ISO 9001:2001	Результативність означає ступінь досягнення запланованого результату [10]

Дослідження та аналіз наведених визначень «результативності» дозволяють зробити висновок, що вони трактуються неоднозначно. Згодний з визначенням Стандарту ISO 9001:2001 Куценко А. В. в тому, що результативність відображає досягнення результату. Друкер П., Тищенко О. М та Олексюк О. І. пов'язують це поняття з різними категоріями, такими як стратегічні цілі, потенціал розвитку та економічна ефективність відповідно.

Автор бачить поняття «результативність», як дієвість, плідність виконання робіт при чітко визначених цілях та планах.

Таким чином була структурована наявна різноманітність термінів «ефекту», «ефективності» та «результативності» і визначені особливості кожного поняття та відмінності між ними.

Напрямами подальшого дослідження є визначення змісту та взаємозв'язку таких понять, як «економічна ефективність» та «ефективність функціонування підприємства».

Список використаних джерел:

1. Градобоев Е. В. Особенности оценки эффективности деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. экон. наук / Е. В. Градобоев. – Иркутск, 2009. – 24 с.

2. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства споживчої кооперації України: монографія / А. В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
3. Олексюк О. І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О. І. Олексюк // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ, 2009. – Вип. 22. – Т. 2. – С. 169–173.
4. Падерин И. Д. Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия / И. Д. Падерин // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 89–95.
5. Рац О. М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О. М. Рац // Економічний простір: зб. наук. праць. – № 15. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – С. 275–285.
6. Світлична Я. В. Оцінка та забезпечення економічної результативності функціонування дорожньобудівельних підприємств: автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. екон. наук / Я. В. Світлична. – Х., 2002. – 16 с.
7. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятия: монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догайдайло. – Х.: ИНЖЭК, 2005. – 144 с.
8. Ячменьова В. М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: монографія / В. М. Ячменьова, М. В. Височина, О. Й. Сулима. – Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. – 472 с.
9. Яценко О. І. Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності / О. І. Яценко, О. П. Романюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6 – С. 237–238.
10. Державний стандарт України. Системи управління якістю. Вимоги. ДСТУ ISO 9001-2001. – К.: Держстандарт України, 2001. – 24 с.

Дідух С. М.

Одеська національна академія харчових технологій, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЛОДООВОЧЕВИХ КОНСЕРВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ДОСВІД РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ

Виробництво плодоовочевої консервної продукції є важливою складовою харчової промисловості у контексті забезпечення продовольчої безпеки країни. Однак темпи розвитку плодоовочевого консервного виробництва в Україні є незадовільними. Так, у 2011 р. порівняно із 2005 р. обсяг виробництва плодоовочевої консервної продукції (включаючи соки) у натуральному виразі зріс лише на 8,1%, а порівняно із 2007 р. – знизився на 21,0%.

Саме тому інтерес представляє досвід Республіки Білорусь, в якій обсяг виробництва плодоовочевих консервів упродовж 2005–2010 рр. зріс на 102,2%.

У Білорусі в 2003 р. було затверджено Програму розвитку консервної галузі на 2003–2005 роки. Мета Програми – розвиток організацій, що здійснюють виробництво плодоовочевих консервів, їхня реконструкція й технічне переозброєн-

ня, забезпечення випуску імпортозаміщуючої, конкурентоспроможної консервованої продукції. У 2006 році було видано указ Президента Білорусі «Про міри державної підтримки організацій, що виробляють плодоовочеві консерви» та затверджено Програму розвитку виробництва плодоовочевих консервів у Республіці Білорусь на 2006–2010 роки.

Переліченими вище документами було визначено базовими 9 організацій, що виробляють плодоовочеві консерви: Вітебський плодоовочевий комбінат, Глубокський, Борисовський, Клецький, Бобруйський і Гродненський консервні заводи, Харчовий комбінат Белкоопсоюзу, ВАТ «Турів», Барановичський комбінат харчових продуктів. У якості базових визначено організації, у кожній з яких зосереджено не менш 20 відсотків потужностей по випуску плодоовочевої консервної продукції від їхньої наявності на території відповідної області, що мають зону для виробництва й заготівлі місцевої плодоовочевої сировини й забезпечують випуск конкурентоспроможних плодоовочевих консервів.

Програмою розвитку виробництва плодоовочевих консервів у Республіці Білорусь на 2006–2010 роки було передбачено проведення реконструкції й технічного переозброєння потужностей 21 організації, що здійснює виробництво плодоовочевих консервів, у тому числі дев'яти базових.

Було заплановано, що виконання запропонованих Програмою заходів дозволить забезпечити випуск плодоовочевих консервів в 2010 році в кількості 572,7 муб (71,5% з них – у сучасній тарі). При цьому була запланована економічна ефективність від впровадження заходів щодо реконструкції й технічного переозброєння підприємств, близько 145 млрд. білоруських рублів, строк окупності капітальних вкладень – від 3 до 9 років.

У якості основних напрямків інноваційного розвитку на 2006–2010 рр. було визначено такі:

- Удосконалення структури виробництва – переорієнтація на випуск продуктів, що користуються найбільшим попитом населення.

- Покращення сировинного забезпечення переробних підприємств шляхом збільшення обсягів вирощування плодів та овочів, покращення якості сировини, розширення кооперації із переробними підприємствами. З цією метою було прийнято Програму «Пловодство» на 2004–2010 роки.

- Технічне переозброєння підприємств з метою розширення асортименту, поліпшення якості продукції, упакування, зниження собівартості.

- Підвищення якості продукції – створення й сертифікація систем якості до кінця 2010 року в 32 організаціях галузі.

- Удосконалювання системи збуту.

Загальну потребу в капітальних вкладеннях для реалізації Програми було визначено на основі складення вичерпного переліку інвестиційних проектів у розрізі регіонів та підприємств галузі із зазначенням обсягів та напрямків фінансування, а також відповідальних осіб.

Було передбачено такі механізми державної підтримки плодоовочевих консервних підприємств:

- Надання в 2006–2008 рр. базовим підприємствам пільгових кредитів на загальну суму 7987,8 тис. доларів США в еквіваленті.

- Відшкодування державою базовим підприємствам частини відсотків за користування кредитами.

- Виділення ВАТ «Белагропромбанк», що є агентом білоруського уряду по кредитуванню АПК, кредитів базовим підприємствам під урядові гарантії.

- Збільшення в 2007–2013 р. частки держави в статутних фондах ВАТ «Глубокський консервний завод», «Турів» і «Барановичський комбінат харчових продуктів» на суму відшкодування частини відсотків по даних кредитах.

Світова фінансова криза 2008–2009 рр. внесла певні корективи у виконання Програми, проте у результаті її впровадження порівняно з 2006 р. потужності плодоовочевих консервних підприємств Білорусі зросли в 1,8 рази, обсяг виробництва – в 1,9 рази. В 3,8 рази стало більше випускатися продукції в сучасному упакуванні, імпортозаміщуючої продукції – в 2,2 рази.

Побудовано нові сучасні виробництва з випуску консервованої продукції на Барановичському комбінаті харчових продуктів, Малоритському консервно-овочесушильному заводі, Ляховичському консервному заводі, Биховському консервно-овочесушильному заводі й інших підприємствах. Проведено технічне переоснащення Горинського агрокомбіната й Вітебського плодоовочевого комбінату, Пружанського й Єльського консервних заводів, Борисовського консервного заводу. Реалізація заходів програми дозволила практично повністю забезпечити потреби республіки в соковій продукції, консервах з огірків і зеленого горошку. Істотно збільшилося виробництво з томатів, із грибами, квасолею, томатних соусів, кукурудзи консервованої.

Обсяг виробництва плодоовочевих консервів у цілому по республіці за 2011 рік склав 508,5 муб, що більше рівня 2010 року на 13,8%. При цьому, на

експорт в 2011 році поставлено 54 муб плодоовочевих консервів, що вище планового завдання на 132% (темп до рівня 2010 року – 149%). Також триває нарощування виробництва консервної продукції імпортозаміщуючого асортименту.

Прискорене зростання обсягів виробництва консервної продукції призвело до посилення сировинної проблеми. Тому прийнята у Білорусі Програма розвитку виробництва плодоовочевої консервованої продукції на 2012–2015 гг. ставить своїм основним завданням завантаження створених потужностей якісною сировиною за рахунок створення й розвитку сировинних зон, насичення внутрішнього ринку затребуваною продукцією й збільшення поставок плодоовочевої консервованої продукції на експорт. Важлива роль відводиться створенню інтеграційних комплексів у галузі.

Зокрема, виробництво консервів із зеленого горошку до 2015 р. має зрости при потребі внутрішнього ринку 34,5 муб – до 48,8 млн., консервованих та маринованих огірків – до 30 муб (при потребі 20,8 муб), томатів консервованих та маринованих – до 14,3 муб (при потребі 12,2 муб).

Потреба населення республіки в соковій продукції, що складає 330–350 муб, має бути повністю задоволена за рахунок продукції білоруського виробництва, випуск якої в 2015 р. складе 376 муб.

Висновки. Інтенсивний розвиток плодоовочевих консервних підприємств Білорусі відбувається на основі інвестиційної підтримки держави та впровадження у життя п'ятирічних програм розвитку галузі. Враховуючи, що українські плодоовочеві консервні підприємства знаходяться переважно у приватній власності, вони не можуть за існуючих умов розраховувати на пряму фінансову підтримку з державного бюджету.

Перспективними напрямками впровадження в Україні позитивного досвіду Республіки Білорусь із інвестиційно-інноваційного розвитку плодоовочевого консервного виробництва є розробка довгострокової програми розвитку галузі, надання пільгових кредитів малим та середнім консервним підприємствам, стимулювання інтеграції виробників та переробників плодоовочевої продукції, державна підтримка імпортозаміщуючої продукції, підтримка експортерів, створення й сертифікація систем якості на плодоовочевих консервних підприємствах.

К. э. н. Дорошук А. А., Чернега В. В.

Одесский национальный политехнический университет, Украина

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДИАГНОСТИКИ

Глобализационные процессы в мировой экономике, формирование информационного общества, развитие технологий, повышение разнообразия рабочей силы, а также увеличение скорости изменений внешней среды приводят к необходимости адаптации предприятий и организаций к сложившимся условиям. Одним из современных подходов к такой адаптации является проведение организационных изменений.

Организационные изменения обусловлены реакцией предприятия на развитие окружающей среды (связи, требования и возможности). Организации, с одной стороны, вынуждены постоянно приспосабливаться к среде, в которой существуют, с другой стороны, сами генерируют изменения во внешней среде, разрабатывая и выпуская на рынок новые товары и технологии, которые начинают доминировать и находят широкое распространение. Организационные изменения затрагивают такие аспекты деятельности предприятия как изменение структуры; задачи; технологии производства и управления; организационную культуру; персонал; эффективность работы организации; деловой имидж предприятия. С точки зрения Мильнера Б. З. «плановые организационные изменения являются намеренными и осуществляются людьми внутри организации (или специально приглашенными для этой цели). В сущности, они представляют собой инновации, хотя термин этот используется для обозначения изменений в технологии (процесс инноваций) и новой продукции (продукт инноваций). Поэтому не следует проводить дифференциацию между изменением и инновацией».

Разнообразие инструментов организационных изменений ставит руководителей и консультантов по организационному развитию перед необходимостью выбора наиболее предпочтительных. При этом возможны такие варианты выбора: проведение организационных изменений в рамках выбранной модели развития; выбор организационных изменений для решения стоящих перед предприятием проблем; выбор предпочтительных организационных изменений на основе организационной диагностики. С нашей точки зрения наиболее обоснованный выбор можно сделать по третьему варианту с использованием организационной диагностики.

Организационная диагностика представляет собой систематический сбор и анализ информации о состоянии организации как системы в целом и отдельных ее подсистем с целью выявления проблем функционирования, факторов их возникновения и путей разрешения. Вопросы организационной диагностики рассматриваются как представителями науки менеджмента так и социологами, которых больше интересует социальная (социологическая) диагностика организации как социальной системы.

Организационная диагностика позволяет выявить имеющиеся проблемы, определить наиболее вероятные источники их возникновения, а также предусмотреть возможные последствия, которые закономерно наступят при дальнейшем воздействии ключевых факторов (либо при исключении их влияния).

Можно выделить несколько подходов к организационной диагностике: системный, который рассматривает организацию как систему взаимосвязанных элементов (например, стратегии, культуры, структуры); нормативный, когда ведется поиск отклонений функционирования организации от нормативного (не всегда можно корректно использовать его из-за сложности определения нормативной модели); проблемный, когда изучаются проблемы, уже возникшие на предприятии и устанавливается их иерархия; ситуационный, когда управление рассматривается как совокупность уникальных ситуаций.

С. А. Липатов классифицирует диагностические модели на ситуационные (они изначально не указывают наиболее эффективные подходы к осуществлению организационных изменений) и нормативные (которые рекомендуют проводить организационные изменения в рамках выбранной модели развития). Большинство отечественных предприятий используют ситуационные модели диагностики и соответственно проведения организационных изменений, что обусловлено высокой скоростью изменчивости внешней среды и, соответственно, сужение горизонта планирования.

Укрупненно организационную диагностику можно рассмотреть по следующим этапам. Этап первый: выбор объекта организационной диагностики, подбор команды аналитиков, постановка целей диагностики (описание состояния, прогнозирование ситуации, поиск путей решения текущих и возможных проблем), постановка задач организационной диагностики. Этап второй: выбор диагностических методик (интервью, опросы, наблюдения и т. д.), выбор количественных и качественных показателей, позволяющих наиболее полно отразить состояние объекта исследования в рамках поставленных задач, выбор

инструментов организационной диагностики (бенчмаркинг, экспертная оценка, ретроспективный анализ, мониторинг рисков, структуризация проблемного поля организации). Этап третий: собственно диагностический процесс. Этап четвертый: формирование организационного заключения и выдача рекомендаций по проведению организационных изменений.

Одной из особенностей организационной диагностики является ее практическая направленность, в рамках которой хотелось бы порекомендовать к использованию для проведения организационной диагностики и, соответственно, выбора наиболее перспективных направлений проведения организационных изменений систему 7S: стратегия, структура, совместные ценности, навыки, сотрудники, стиль, системы.

Проведение организационной диагностики и исследование готовности предприятий и организаций к организационным изменениям необходимо для разработки соответствующей стратегии организационного развития и организационных изменений и минимизации сопротивления персонала в ходе их реализации.

Дюйзен Е. Ю.

*ФГБОУ ВПО «Хабаровская государственная академия
экономики и права», Украина*

РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИЕРАРХИИ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Ресурсный подход к формированию стратегии характеризуется наличием определенного категориального аппарата, значительное место среди понятий которого, занимают такие термины, как «ресурс», «способность», «компетенция» и «возможности». Рассмотрим их более подробно.

Отвечая на вопрос, что представляют собой экономические ресурсы, мы пришли к выводу о необходимости обратиться к понятию и видам факторов производства. В экономической науке состав экономических, или производственных факторов, от которых зависит формирование результатов производственной деятельности и их стоимости, складывался постепенно. На раннем классическом этапе развития экономической теории в числе производственных факторов были указаны земля, как источник материальных и сырьевых компонентов, капитал, как совокупность элементов производственных и непрод-

ственных основных средств и их финансовых эквивалентов, труд, как источник интеллектуальной и физической работоспособности наёмных работников.

В настоящее же время мы можем выделить несколько подходов определению экономических ресурсов. В широком смысле под экономическими ресурсами понимают фундаментальное понятие экономической теории, означающее источники, средства обеспечения производства. В узком смысле под экономическими ресурсами понимается совокупность ресурсов, используемых в хозяйственной деятельности, включая природные, трудовые, капитальные ресурсы (капитал), в качестве экономических ресурсов рассматриваются и финансовые ресурсы. Как мы видим, с экономических позиций к ресурсам относятся совокупность отдельных элементов, прямо или косвенно участвующих в процессе производства или оказании услуг, или которые могут быть задействованы при благоприятных условиях.

Все виды экономических ресурсов, выделяемых в экономике, ограничены и в количественном и в качественном отношении. В этом заключается принцип «ограниченности», «редкости ресурсов», что является их особенностью. Еще одной особенностью категории «ресурсы» является их воспроизводимость (воспроизводимые ресурсы), т. е. способность восстанавливаться взамен потребленной части. К не воспроизводимым ресурсам относятся земельные угодья, полезные ископаемые, воздух и другие, т. е. ресурсы, которые практически невозможно воссоздать вновь.

Таким образом, под ресурсами следует понимать используемые и потенциальные источники функционирования хозяйствующего субъекта.

Продолжая тему ресурсного подхода к формированию стратегии, необходимо помнить о том, что «работа» ресурсов ведет к формированию организационных способностей. Но возникает вопрос о том, каким образом совокупность ресурсов (без включения в их состав человеческих ресурсов) может сформировать способности: известно, что все группы ресурсов мертвы без целенаправленного воздействия на них определенных человеческих усилий. Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо четко представлять себе, какие иерархические уровни своего развития могут проходить ресурсы.

Мы предлагаем выделить 4 иерархических уровня ресурсов (рис. 1). Как было сказано выше, изначальными источниками функционирования предприятия являются труд земля и капитал. Мы их отнесли к 1 уровню иерархии, поскольку они формируют основу любого предприятия. В зависимости от того,

насколько «мощными» они являются, будет зависеть уровень развития ресурсов 2 уровня: интеллектуальных, инновационных, организационных, информационных, предпринимательских.



Рис. 1. Иерархия ресурсов организации

Для формирования ресурсов данного уровня необходимо некое воздействие на исходные факторы производства. Так как единственным активным компонентом базовых факторов производства являются трудовые ресурсы, соответственно именно человек может трансформировать их и предопределить дальнейшее развитие. Не вдаваясь в конкретный набор ресурсов 2 уровня, отметим, что основное их отличие от ресурсов предыдущего уровня заключается в том, что они обладают более сложным содержательным наполнением и фор-

мируются под воздействием компетенций. Термин «компетенция» корреспондирует с личной способностью сотрудника организации решать определенный круг профессиональных поставленных перед ним задач. «Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке» 1907 года, определяет компетенцию, как «достаточная осведомленность, необходимая для того, чтобы решать вопросы в известной области и произносить основательные суждения по поводу определенного круга явлений». В зависимости от того, применительно к какой именно предметной области рассматриваются компетенции, выделяются следующие их виды: учебно-познавательная компетенция (характеризуется владением навыками целеполагания, анализа, способности ориентироваться в нестандартных ситуациях и т. д.), информационная компетенция (включает в себя способность отбирать, обрабатывать, анализировать, использовать информацию), коммуникативная компетенция (заключается в коммуникативной способности, успешном взаимодействии с окружающими людьми и т. д.). Особенностью ресурсов 2 и последующих уровней является то, что в качестве их источника предлагаем использовать такую категорию, как «способность». Формируя прочную основу для создания конкурентных преимуществ в отдельных областях деятельности предприятия (способность обрабатывать информации, инициировать предложения и т. д.), ресурсы эволюционируют до 3 уровня иерархии, которые представлены организационными способностями.

Обратим внимание на то, что термины «способность» и «компетентность» редко когда дифференцируются. Мы считаем неправомерным использовать их взаимозаменяемо, т. к. они имеют несколько различное содержательное наполнение. Как было выявлено, компетенции – это личная характеристика сотрудника, выражающаяся в определенных необходимых профессиональных навыках, знаниях, умениях. Но организация – это сложная система, состоящая из разнородных человеческих ресурсов. Потребитель, обращаясь на предприятие за определенным продуктом (услугой) не имеет перед собой задачи интересоваться изначально уровнем компетентности работников, его интересует способность организации выполнить определенный объем работы за определенный период времени и т. д. Именно организационная способность идентифицирует организацию, как единую систему, создающую внешний образ. Примерами организационных способностей может служить предоставление качественной продукции (услуги), выполнение заказов в срок, формирование стратегии развития предприятия и т.д. Таким образом, компетенции характеризуют личност-

ний рівень розвитку кожного співробітника, а організаційна спроможність – рівень розвитку організації в цілому.

В ролі найбільш значимих виступають ресурси найвищого 4 рівня – стратегічні спроможності. Під стратегічними спроможностями ми розуміємо ті спроможності, які формують ключові конкурентні переваги організації, вважаються найбільш важливими і цінними. Так, наприклад, Слезнік використовує термін «відмінна компетентність» для описання того, за рахунок чого організація перемагає своїх конкурентів. Тема конкурентної переваги на основі спроможностей була розвита Хемлом і Прахалдом, які ввели в використання термін «ключові компетенції» з метою виділення спроможностей, які вважаються основними для стратегії і ефективного функціонування підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що для формування конкурентних переваг керівництву організації слід приділяти велику увагу оцінці ресурсів і спроможностей і формуванню і розвитку унікальних організаційних спроможностей.

Єрмак О. М.

Сумський національний аграрний університет, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сільське господарство є найпроблемнішою галуззю економіки, порівняно з іншими, що потребує масштабних інвестицій, але проблема ускладнюється через низький рівень рентабельності та сезонний характер виробництва сільськогосподарської продукції. Переважна частка інвестицій використовується на просте відтворення, тому особливого значення набуває визначення пріоритетів та перспектив розвитку підприємств щодо підвищення інвестиційної привабливості. Дослідженням проблем залучення інвестицій в аграрний сектор на сьогодні в Україні займаються такі вчені як Саблук П. Т., Гуткевич С. О., Мацібора Т. В., Гордійчук А. І. та інші.

Спираючись на наукові розробки та практичний досвід по залученню інвестицій в сільське господарство, для Сумщини визначені такі пріоритетні напрямки, як виробництво зерна, цукрових буряків, озимого і ярого ріпаку, олійної редьки, соняшника, льону, конопель, круп'яних культур, картоплі. Аграрний

сектор області може стати достатньо привабливим для інвесторів з ряду причин: родючі землі, розвинута інфраструктура, наявність кваліфікованих кадрів. Тому в 2011–2012 роках спостерігається стійка позитивна динаміка капіталовкладень в аграрний сектор. На сьогодні в сільському господарстві області працює 48 інвестиційних компаній, що вкладають кошти в обробіток близько 500 тис. га ріллі (39% від наявної). Площа ріллі по кожному інвестору складає від кількох десятків тисяч гектарів до кількох сотень. Загалом у 2011 році в агропромисловому комплексі області реалізовано 29 інвестиційних проектів вартістю понад 230 млн. грн. Найбільші інвестиційні компанії, які займаються обробітком землі: приватне акціонерне товариство «Райз-Максимко», ТОВ «Українські аграрні інвестиції», ТОВ «Чарівний світанок», ТОВ «Агротрейд», компанія «Ново-Фарм», ВАТ «Миронівський хлібопродукт» та інші.

З метою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва функціонують ряд наукових установ. Іванівська дослідна станція працює над поліпшенням сортів озимої пшениці. Високоякісне насіння цукрових буряків поставляє АТ «Ворскла» з Тростянця. Агрофірма «Суминасіння» відома в Україні і в Західній Європі як постачальник насіння багаторічних трав. У тваринництві пріоритети – вирощування ВРХ молочного та м'ясного напрямку, свиней, птахівництва. Сумське племпідприємство може забезпечити репродукцію лебединської, швіцької, симентальської, лімузинської, герефордської порід; племзаводи «Василівка» і «Тернівський» вирощують високопродуктивних свиней великої білої і великої чорної породи; Роменський сервісний центр «Сула» здійснює діяльність щодо поліпшення породи корів і коней, додатково розводить хутрових звірів. Всі ці підприємства мають достатньо високий потенціал для розвитку і, відповідно є привабливими для потенційних інвесторів.

На сучасному етапі розвиток аграрного виробництва неможливий без функціонування розгалуженого аграрного ринку, саме тому в області створені і функціонують Сумська товарна агропромислова біржа, 1200 пунктів заготівлі молока, 243 заготівлі м'яса та 481 пункт по заготівлі овочів, олії, цукру, зерна.

Для вибору ефективніших напрямів інвестицій у сільське господарство, обґрунтування кращих варіантів будівництва, розширення і реконструкції діючих підприємств, впровадження нових технологій, машин і устаткування проведено аналіз економічної ефективності і результативності діяльності сільськогосподарських підприємств. Зокрема з'ясовано, що обсяг продукції сільського господарства за січень – жовтень 2012 р. в усіх категоріях господарств (у цінах 2010 р.) склав, 6807,8 млн. грн. Виробництво валової продукції проти аналогічного пе-

ріоду 2011 р. зросло на 4,4%, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 9,1. За січень – жовтень 2012 р. обсяг виробництва продукції рослинництва був більшим порівняно з відповідним періодом 2011 р. на 4,7%, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 8,4%. Обсяг виробництва продукції тваринництва проти аналогічного періоду 2011 р. збільшився на 3,5%, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 13,2%. Загальний обсяг продукції, реалізованої аграрними підприємствами за січень – жовтень 2012 р. порівняно з аналогічним періодом 2011 р. збільшився у 1,7 рази, у т. ч. продукції рослинництва – у 2,0 рази, тваринництва – на 5,8%. Частка продукції рослинництва у загальній вартості реалізованої продукції склала 83,0%, тваринництва – 17,0% (у січні – жовтні 2011 р. – 72,8% та 27,2%). Середні ціни продажу продукції аграрними підприємствами за всіма напрямками реалізації у січні – жовтні 2012 р. порівняно з січнем – жовтнем 2011 р. збільшилися на 2,6%, у т.ч. на продукцію рослинництва – на 3,9%, а на продукцію тваринництва зменшилися на 3,4%. Середня ціна зернових культур у січні – жовтні 2012 р. становила 1460,8 грн./т (у січні – жовтні 2011р. – 1487,5 грн./т).

Однак на сьогодні існують певні перешкоди і проблеми по залученню іноземних інвестицій, основними з яких є: несприятливі умови для інвестування, зокрема недосконале законодавство; недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності та нерозвинена система підготовки інвестиційних програм і проектів для надання інвестицій; нерозвиненість інвестиційного ринку та його інфраструктури; відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні, що обумовлює показники економічної ефективності інвестицій в АПК Сумської області (табл. 1).

Таблиця 1. Показники ефективності інвестицій в сільське господарство Сумської області

Показник	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.
Фінансовий результат від звичайної діяльності, млн. грн.	188,1	-187,6	-96	-19,5	19,8
Інвестиції в основний капітал (усього), млн. грн.	2435,3	3015,5	2185,3	2461,9	3179,4
Інвестиції в основний капітал (с/г), млн. грн.	224,9	256,3	193	279,9	449
Частка інвестицій в сільське господарство	9,24	8,50	8,83	11,37	14,12
Прямі іноземні інвестиції на початок року, тис. дол. США	3147,3	9120,8	19216,8	17859,7	20188,9
Рівень рентабельності, у%	15	-2,4	-6	-0,6	11

Розраховано автором за даними форми 50-сг за відповідні роки.

За даними головного управління статистики у Сумській області у період з 2006 по 2011 р.р. не було введено в дію жодних тваринницьких приміщень і тільки у 2007 та 2008 р.р. введено зерносховища на 0,8 і 1,3 тис. т. Залишаються не з'ясованими питання щодо їх структури і ефективності окремих видів. Варто звернути увагу на наявність часового розриву між надходженням інвестицій і відповідною реакцією виробництва щодо зростання обсягів виробництва. Натомість спостерігається швидка реакція інвесторів на погіршення економічних показників функціонування аграрного сектору скороченням обсягів інвестицій у галузь, принаймні їхньої частки у структурі загальних обсягів інвестицій в економіку України. Високий рівень збитковості сільськогосподарського виробництва, започаткований з 90-х років, спровокував зниження привабливості аграрного сектору для інвесторів. Така ситуація мала місце і у 2008–2009 р.р.

На сьогодні сформувалися деякі позитивні зрушення в інвестиційному процесі: обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку області на 1 жовтня 2012 р. становив 372,6 млн. дол. США, що на 3,0% більше ніж на початку року, в розрахунку на одну особу населення склав 322,7 дол. США. Найвагоміші внески капіталу в економіку Сумщини здійснили нерезиденти з Кіпру, Нідерландів, Великої Британії, Віргінських Островів (Брит.) та Франції. Слід зазначити, що 80,0% іноземних вкладень зосереджено на підприємствах промисловості (298,1 млн.дол. США), у т. ч. переробної – 78,7%. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій в хімічну та нафтохімічну промисловість, машинобудування, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, у виробництво харчових продуктів, напоїв. Обсяг прямих інвестицій з області в економіку інших країн на 1 жовтня 2012 р. становив 2,7 млн. дол. США. Всі вони вкладені в підприємства країн СНД. Однак галузь сільського господарства все знаходиться поза увагою закордонних інвесторів.

Підраховано, що у розвиток галузей вітчизняного АПК сьогодні необхідно інвестувати понад 25 млрд. грн./рік. Потреба інвестицій в основний капітал сільського господарства зростатиме і на 2015 р. становитиме 30, а на 2020 р. – 45 млрд. грн. Тоді, у разі збереження загальної виробничо-господарської структури, для Сумської області, відповідно необхідно вже сьогодні – 0,6 млрд. грн. інвестицій, на 2015 р. – 0,7 млрд. грн. і на 2020 р. – майже 1,0 млрд. грн.

Жойдик А. П.

ГБОУ ВПО «Сургутский государственный университет

Ханты-Мансийского автономного округа – Югры»,

г. Сургут, Российская Федерация

**СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС КАК МОДЕЛЬ
ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ
«БИЗНЕС-ВЛАСТЬ-ОБЩЕСТВО» ДЛЯ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ**

Явление коррупции представляет собой проблему, которую невозможно решить в одиночку, она требует общего решения и совместных усилий.

На сегодняшний день можно выделить 3 основных сферы развития коррупции. Первая сфера развития коррупции – экономическая, которая подразумевает под собой низкие заработные платы чиновников и большой объем власти над организациями и гражданами. Вторая сфера – управленческая, характеризующая неповоротливой системой отчетности, неразвитостью кадровой политики и существованием возможности продвижения по карьерной лестнице без действительных на то оснований, а также непрозрачная система законотворчества и сильная закрытость госведомств. Третья сфера социально – культурная, в неё входят безразличие населения в отношении взяточничества чиновников, недостаточность информации по данной проблеме и явная деморализация общества.

Коррупция проявляется во всех сферах жизнедеятельности общества, и чтобы с ней бороться, необходимы управленческие механизмы создания такой системы, при которой коррупция не будет иметь средств и способов своего функционирования. Представляется, что на сегодняшний день, от взаимоотношения компонентов в системе «бизнес-власть-общество» зависит распространение коррупционных связей, для устранения которых необходимы определенные управленческие механизмы.

Можно долго рассуждать о том, что коррупционные системы очень сложны и осуществлять борьбу необходимо комплексно, что подразумевает под собой длительные сроки и большие финансовые потери. Если раньше коррупционные схемы проявлялись в крупномасштабных финансовых операциях, в которых участвуют госчиновники, то на сегодняшний день проявление коррупции повсеместно встречается в обществе, даже в виде банальных взяток. Значительная часть создания материальных благ происходят в бизнес среде, из

которой формируется не только прибыли, но и значительная часть государственного бюджета. Почему инструментом борьбы с коррупцией является бизнес, спросите вы? Бизнес сегодня-это та сфера, через которую возможно наладить функционирование антикоррупционных действий. Государственные органы приняли курс поддержки предпринимательства, с целью формирования устойчивого слоя предпринимателей.

Современный бизнесмен это не кто-то далекий с картинки, о котором мы ничего не знаем, а наши родственники, друзья, соседи, знакомые. Вчерашний безработный, стоящий на бирже труда, сегодня может стать бизнесменом, и наше правительство целенаправленно способствует этому. Рост предпринимательской среды способствует развитию и города и округа и страны в целом. Именно бизнес способен объединить и управленческую и социально-культурную сферу. Кредит доверия к власти уже исчерпан, и она сама (власть) дает нам самостоятельный способ создания системы, в которой отсутствует коррупция. Одним из механизмов такого создания мы видим социально-ответственный бизнес.

Единое неперемное условие для всех – руководствоваться в своих действиях требованиями действующего законодательства. И бизнес будет платить, пока существуют правила игры, пока предприниматель заинтересован в этом, пока этот путь выгоден ему и эффективен при решении его вопросов. Это обусловлено прежде всего тем, что у представителей бизнеса пока нет достаточной уверенности в справедливом и законном решении спора, будь то спор судебный или же речь идет о рассмотрении уголовного дела. В реальной жизни вышеуказанное, вполне разумное условие, заменяется на своеобразные правила игры. Организаторы такой игры – нечистые на руку представители государства (к ним можно отнести многих чиновников, работников силовых структур, представителей судейского сообщества). Правила просты – дельцы от власти давят на бизнес, используя различные, в том числе незаконные методы, бизнес же всячески старается избежать этого давления, и, самое главное, ему при этом тоже приходится использовать незаконные методы.

Коррупция – это стратегия поведения влиятельных социальных групп, направленная на установление теневого контроля за принятием властных решений. В рамках этой стратегии происходит «захват бизнеса» с использованием властных полномочий для обеспечения теневого контроля отдельных кланов над целыми отраслями или даже над экономикой в целом. Сформированное в обществе негативное мнение о предпринимателях это логичный процесс, так

как другого положительного мнения не существует в массах. Но о каком положительном мнении может идти речь, когда бизнес трактуется как стремление с целью наживы и ничего более. О каком еще положительном мнении в обществе можно говорить, когда в научной литературе бизнес и человек им занимающийся главной своей целью считает наживу и сиюминутную максимальную прибыль. А где же главная цель бизнеса- удовлетворение человеческих потребностей, потребностей общества, налаживание партнерских взаимоотношений. Существенно изменились моральные требования, предъявляемые обществом к бизнесу. Основная черта этих изменений – рост социальной ответственности бизнеса. К нему сейчас предъявляются такие требования, как обеспечение занятости, охрана здоровья, устранение дискриминации, охрана окружающей среды, и т. п.

Социально-ответственный бизнес – это бизнес основной целью которого является удовлетворение человеческих потребностей, бизнеса добровольно осуществляющий вклад в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании.

Данное определение скорее идеальное, и не может быть полностью претворено в действительность хотя бы потому, что просчитать все последствия одного решения просто невозможно. Но социальная ответственность – это не правило, а этический принцип, который должен быть задействован в процессе принятия решения. Ответственность за принятия решения предприниматель несет перед собой и обществом исходя из идеи долга, и основывается на моральных нормах и ценностях, приобретенных в процессе социализации. Предпринимателям необходимо осознать, что государство заинтересовано в том, чтобы совместно с гражданским обществом, влиятельной частью которого они являются, менять правила, установленные взяточниками, коррупционерами и другими дельцами от власти. Безусловно, этот процесс нелегкий, небыстрый, и требующий от представителей бизнеса четкой гражданской позиции и осознания высокого уровня социальной ответственности. Говоря о необходимости усиления роли гражданского общества в противодействии коррупции, необходимо упомянуть о важнейшем и очень эффективном инструменте в этом процессе – это независимый общественный контроль.

Вывод напрашивается сам собой: для того чтобы предприниматель вместо того, чтобы оплатить услугу чиновника-коррупционера, пошел в прокуратуру и написал заявление, необходимо создать условия, при которых сделать это ему было бы выгодно. Надо создавать такие условия, при которых бизнесмену было бы выгодно поступать по закону, и никак иначе.

Делать правовую систему прозрачной должны прежде всего мы, граждане, вне зависимости от социального статуса, будь то предприниматели, экономисты, госслужащие и т. д. В цивилизованных государствах мы все именуемся очень важным словосочетанием – гражданское общество, в условиях которого должен функционировать социально-ответственный бизнес.

Золенко Г. В.

*Саратовский государственный социально-экономический университет,
Российская Федерация*

РАЗРАБОТКА КЛАССИФИКАЦИИ РЕЗЕРВОВ КАЧЕСТВА

Главнейшая задача в работе менеджмента качества любого предприятия – это выявление и реализация резервов качества. Эту задачу ставит потребитель современного рынка, управляемого законами непрерывного развития и обострения конкурентной борьбы. И, чтобы решить такую задачу менеджменту качества необходим действенный инструментарий: реальная методология, базирующаяся на стройной и доступной для понимания и применения теории о резервах качества. На наш взгляд, такой теории на сегодняшний день по сути нет. Есть множество исследований в этой области, но они настолько разрознены, не объединены в единую стройную теорию, что не способствуют координации и систематизации работы менеджера качества, а значит и не могут стать направляющим инструментом в его деятельности. В этой связи, даже наоборот, здесь можно говорить об обратном, отрицательном эффекте. Вся масса этих исследований, не облаченная стройной теорией, создает иллюзию чрезвычайной сложности и непосильности труда менеджера качества. И это, на наш взгляд, одна из главных причин, порождающих проблемы формальности и неэффективности в деятельности менеджмента качества большинства отечественных предприятий, особенно промышленных как наиболее структурно сложных.

Настоящее исследование посвящено попытке выполнить один из шагов на пути создания такой теории, а именно разработке классификации резервов качества. До сих пор в науке не принята единая классификация, хотя и проведено много исследований в этом направлении. Пытаясь разобраться, в чем причина этого, смеем предположить, что неверно выбран принцип ее построения. Счи-

таем, что в основе построения классификации должно быть положено само предназначение резервов качества. Поскольку резерв качества – это возможность повышения качества, то предназначение его есть факт реализации. В основе же большинства всех ранее проведенных исследований классификации положены причина, место и время их проявления. Но это всего лишь свойства (признаки) резервов качества, которые характеризуют только ту или иную сторону этой сложной категории. Ведь, под стать категории «качество», категория «резерв качества» имеет сложное, комплексное понятие со множеством признаков и свойств, проникающее и связывающее множество процессов, затрагивающих деятельность предприятия. В принципе назвать резервы качества можно любым именем, в том числе и по названию признаков и свойств. Но такой подход считаем нелогичным, так как он не будет характеризовать резерв качества целиком, саму его сущность. Следует при этом учитывать, что резервы качества наделены большим количеством признаков и свойств. К примеру, причин, мест и тем более времени проявления резервов качества может быть великое множество. Следовательно, и самих резервов качества в принципе будет огромное количество и, поэтому сгруппировать их будет очень сложно. Не удивительно, что на деле применение такой классификации, построенной по указанному принципу, приводит к путанице и затруднениям. Приведем простой, достаточно типичный пример. Возникла возможность повысить производительность станка путем конструктивных изменений, что приведет в свою очередь к снижению себестоимость изготавливаемой детали, но при этом изменится технологический процесс ее изготовления. В наличии – резерв качества. Но, не понятно как он будет назван менеджером, если следовать логике упомянутых выше исследований: конструкционным, техническим или технологическим. Таким образом, классификация резервов качества по каким-либо признакам громоздка и при практическом применении приводит к путанице и затруднениям. Менеджеру качества на практике, в принципе, не настолько важно знать об одном из признаков и свойств резерва качества, насколько как с ним поступить. Поэтому в основе построения классификации резервов качества должен быть положен принцип предназначения, то есть факт их реализации. Следуя этому принципу и учитывая, что не каждый резерв качества, исходя из возможностей предприятия, может быть реализован, все резервы качества нужно разделить на две группы: неиспользуемые и используемые. Неиспользуемые резервы качества сразу

же прекращают свое существование ввиду потери к ним интереса. Используемые же резервы качества должны быть реализованы. Однако, факт их реализации может быть отодвинут по времени, в зависимости от возможностей предприятия. В связи с этим используемые резервы качества следует подразделить еще на две группы: оперативные и стратегические. При этом стратегические резервы качества будут реализованы в перспективе, а оперативные в ближайший период времени. Предлагаемая классификация (рис. 1) отражает предназначение резервов качества и одновременно предельно проста, а значит, понятна и удобна в практическом применении.



Рис. 1. Классификация резервов качества

Данная классификация резервов качества трехуровневая, она проста по своему строению и, по мнению авторов, будет ценна при практической работе менеджеров по качеству. Предложенная классификация станет действенным реальным инструментом менеджеров при работе над резервами качества. Данная классификация объективна и эффективна, так как она:

- охватывает все многообразие резервов качества;
- согласуется с сущностью резервов качества, с их жизненным циклом и с механизмом их освоения.

Авторами исследования предлагается принять данную классификацию резервов качества в качестве основной, поскольку любой менеджер сможет пользоваться ею без каких-либо затруднений.

К. э. н. Зульфакарова Л. Ф.

*Институт экономики и финансов Казанского (Приволжского)
федерального университета, Российская Федерация*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ И УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

На современном этапе развития российского общества осуществляется качественное изменение парадигмы государственного регулирования социально-экономических процессов. Ресурсоориентированная модель, которая опиралась преимущественно на крупные компании сырьевого сектора, была оправдана в период догоняющего экономического подъема, поскольку она дала возможность сконцентрировать ресурсы в экспортоориентированных отраслях, решить основные социальные проблемы и восстановить уверенность в обществе. Однако в условиях рецессии мононаправленность экономики сформировала повышенную зависимость от конъюнктуры мирового рынка сырья и импортных закупок; отсутствие достаточного уровня конкуренции привело к возникновению монополий федерального и регионального масштабов, что стало причиной сокращения темпов роста, увеличения издержек производства и, как следствие, роста цен и усиления инфляции, снижения показателей качества жизни.

Реализация международных стандартов уровня и качества жизни населения в российских регионах предполагает устойчивое развитие отраслей агропромышленного комплекса (АПК) на инновационной основе, преодоление зависимости от импорта, повышение степени удовлетворения потребностей в продовольствии.

Направления и темпы развития отраслей агропромышленного комплекса, их конкурентоспособность и устойчивость определяются эффективностью деятельности отдельных субъектов отрасли, фактическое состояние которой свидетельствует о существенной дифференциации вклада в социально-экономическое развитие отдельных регионов и федеральных округов. Это объясняется недостаточным использованием конкурентных преимуществ региональных образований в практике хозяйствования и управления предприятиями территориально-производственных комплексов (ТПК). Стратегия посткризисного развития обусловила интенсификацию конкурентных процессов в перерабатывающих секторах АПК

на всех уровнях его иерархии. В связи с активизацией процессов глобализации и регионализации экономического пространства закономерности конкуренции и устойчивого развития как неотъемлемых составляющих экономических отношений проявляются не только на микроэкономическом уровне, но и на уровне отдельного региона и государства в целом. В этой связи к основным направлениям, которые нуждаются в теоретическом и методическом обосновании, следует, прежде всего, отнести системные аспекты обеспечения конкурентоспособности и устойчивости перерабатывающих предприятий в российских регионах, проблемы стратегического управления кризисными явлениями, оценки эффективности управления конкурентоспособностью и устойчивостью. Любой управленец всегда мечтает о том, чтоб его предприятие работало эффективно. Но оценить эффективность управления не так просто, поскольку единого взгляда на критерии эффективности пока не существует. И даже само понятие «эффективности» видоизменяется в зависимости от выбранного подхода к ее оценке. Это свидетельствует, с одной стороны, о многогранности понятия данной категории, а с другой – о сложности ее представления в виде измеряемых показателей.

Взаимосвязь между экономической и социальной эффективностью очень тесная, так как зачастую при улучшении экономической обстановки улучшается и социальная удовлетворенность, и наоборот, при повышении социальной удовлетворенности повышается экономическая эффективность. Повышение прибыльности предприятия приводит к увеличению заработной платы (осуществлению материального стимулирования) и, как следствие, к удовлетворенности работников. Повышение социальной удовлетворенности в свою очередь способствует повышению производительности и улучшению качества и, как следствие, увеличивает прибыльность и т. д. Но следует отметить, что мероприятия социальной направленности могут принести свои плоды лишь в отдаленном будущем, поэтому подобные действия следует дополнительно сопоставлять со стратегическими и тактическими планами.

Необходимо отметить, что согласование этих интересов и формирование на их основе комплекса целей предприятия и есть основная задача управления.

Эффективность управления одним и тем же предприятием с точки зрения различных заинтересованных групп будет различной.

Например, предприятие, которое действует эффективно по оценке его собственника (дает стабильный доход, требует малого участия собственника в своих

делах) может получить весьма «низкую» оценку эффективности управления с позиций потенциального инвестора, т. е. при оценке эффективности необходимо учитывать – для кого и кем она проводится.

Список использованных источников:

1. Быков С. Ю. Методы повышения эффективности предприятий. Что выбрать? / С. Ю. Быков, Ю. М. Быков // Методы менеджмента качества. – 2010. – № 3. – С. 4–8.
2. Быков А. А. Оценка и анализ платежеспособности предприятия с помощью модифицированного показателя ликвидности / А. А. Быков // Современное управление. – 2003. – № 6. – С. 11–20.
3. Мещеряков С. Г. Основные экономические показатели и методы оценки эффективности деятельности холдинга [Электронный ресурс] / С. Г. Мещеряков. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn02/14.shtml>
4. Конаховская В. Оценка эффективности управления предприятием [Электронный ресурс] / В. Конаховская, М. Мясникова, А. Бурмистров // Top-Manager. – 2003. – № 5. – Режим доступа: <http://www.decision.ru/articles/2003/83/>
5. Мельничук Д. Б. Механизм оценки состояния системы стратегического управления предприятием [Электронный ресурс] / Д. Б. Мельничук // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – Режим доступа: http://www.dis.ru/im/annotations.shtml?mag_code=manag

Иванов А. С.

Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет,

Российская Федерация

НАУЧНЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Стоимость строительного процесса является одним из определяющих факторов экономического развития всех видов экономической деятельности национальной экономики, совершенствования инженерной и транспортной инфраструктуры территорий, роста уровня социальных возможностей населения. К сожалению, строительный продукт в Российской Федерации в 2012 году входит в пятерку самых дорогих в Европе (по данным Global Property Guide [12]), что, в свою очередь, определяется низким уровнем конкурентоспособности инвестиционно-строительной деятельности, несовершенством нормативно-правовой базы и недостаточным уровнем предпринимательской свободы участников процесса. В совокупности факторов обнаруживается ключевая экономическая проблема развития строительства – высокий уровень транзакционных расходов [3–4; 11]. Российская Федерация лидирует в Европе по их уровню – 25% стоимости

строительного продукта приходится на данный вид внепроизводственных издержек [12]. В частности, по петербургскому инвестиционно-строительному комплексу (ИСК) данная величина на 2012 год в абсолютном выражении составляет 85,77 млрд. рублей. А с учетом понимания, что 70% капитальных вложений в промышленности приходится на строительные-монтажные, инфраструктурные и инженерные работы, снижение транзакционных расходов ИСК может быть определено как одно из ключевых условий повышения эффективности инвестиций в национальной экономике.

Как показывает библиографический анализ научное исследование механизмов управления транзакционными расходами ИСК сосредоточено в странах с традиционно высоким уровнем показателя – России, Болгарии, Бельгии, Италии, Франции, Люксембург, Португалии, Украине, Испании. Наибольшая численность публикаций (364 за период 2009 – 9 месяцев 2012 года) приходится на российских ученых. Это вполне закономерный ответ на сложившуюся проблему региональных ИСК – непропорционально высокий уровень транзакционных расходов во взаимодействии участников, обуславливающий высокую цену на строительную продукцию, депрессирующую инвестиционные процессы в экономике страны в целом. Публикации российских экономистов по данной проблеме отражают серьезные научно-исследовательские работы Алексеева А. А., Асаула А. Н., Вахмистрова А. И., Гауба Т. В., Иванова С. Н., Ильиной М. О., Лобанова А. В., Каплана Е. Л., Песоцкой Е. В., Ястребовой С. А. Анализ российских и зарубежных публикаций позволил автору скомпилировать ряд согласованных теоретических взглядов на обсуждаемый вопрос:

1. Процесс управления транзакционными расходами ИСК определяется как макро- и(или) мезо- функция, то есть государственная исполнительная функция регулирования отраслей и комплексов. Реализация механизмов регулирования на макро- или мезо- уровне определяется территориальной (региональной), кластерной принадлежностью взаимосвязанных в инвестиционно-строительном цикле субъектов. Соответственно, научные концепции снижения издержек адресованы региональным исполнительным органам власти или институтам комплекса, которым делегированы их функции.

2. Реализация управления уровнем транзакционных расходов комплекса не подразумевает вмешательство в операционные процессы инвестиционно-строительного цикла. Оно реализуется либо как институциональное, либо как инфраструктурное влияние на эволюционные и операционные процессы ИСК.

3. В сложившейся зарубежной и российской практике выделяют три научные концепции управления уровнем транзакционных расходов: инфраструктурные – строительная «BIM» (Building Information Model) и геоинформационная «GIS» (Geo Information Model) и институциональная (также называемая эволюционная или сетевая).

Таким образом, задачей настоящей публикации определяется формализация основных теоретических положений выделенных концепций, их критериальный анализ, выбор оптимальной для развития управленческих механизмов национального ИСК, повышения его эффективности за счет снижения уровня транзакционных расходов комплекса.

Строительная концепция – «BIM» (аббревиация от англ. Building Information Model) является доминирующей в зарубежной практике организации инфраструктурной поддержки инвестиционно-строительных процессов. Ее появление обусловлено развитием информационных технологий в 80-х годах прошлого века, которые рассматривались как «...ключевой инструмент синтеза инструментов в рамках подхода BIM» [13]. Разработчики концепций BIM видят инструментальной основой снижения издержек внедрение систем автоматизации процессов поиска информации и подготовки решений субъектами, другими словами – обеспечение процессов через сформированную информационную инфраструктуру ИСК. В частности концепция BIM «Национального института стандартов и технологий США» (NIST) (в рамках проектов «Национального института строительства» (NIBS), [13]) интерпретированная автором на рис. 1, представляет собой 4-х векторную интегрированную модель. Каждый из векторов реализуется автоматизированным модулем, направленным на решение задач этапа инвестиционно-строительного цикла: архитектурно-строительное проектирование (CAD системы); планирование строительного цикла; сметное и контрактное планирование и контроль; интегрированное управление циклом. Автоматизированный модуль опирается на отраслевые информационные базы, содержащие нормативную строительную документацию, готовые модули принятия решений (кейсы), стандарты проектирования, базы подрядных организаций, актуальные цены на строительные материалы и конструкции.

Апологетами концепции в Российской Федерации являются ученые Московского государственного архитектурно-строительного университета (МГСУ) – рамках их теоретического видения был создан и реализуется проект «интегрированной системы информационного обеспечения управления инвестиционно-строительной деятельностью в городе Москве (проект «ИСИО»).

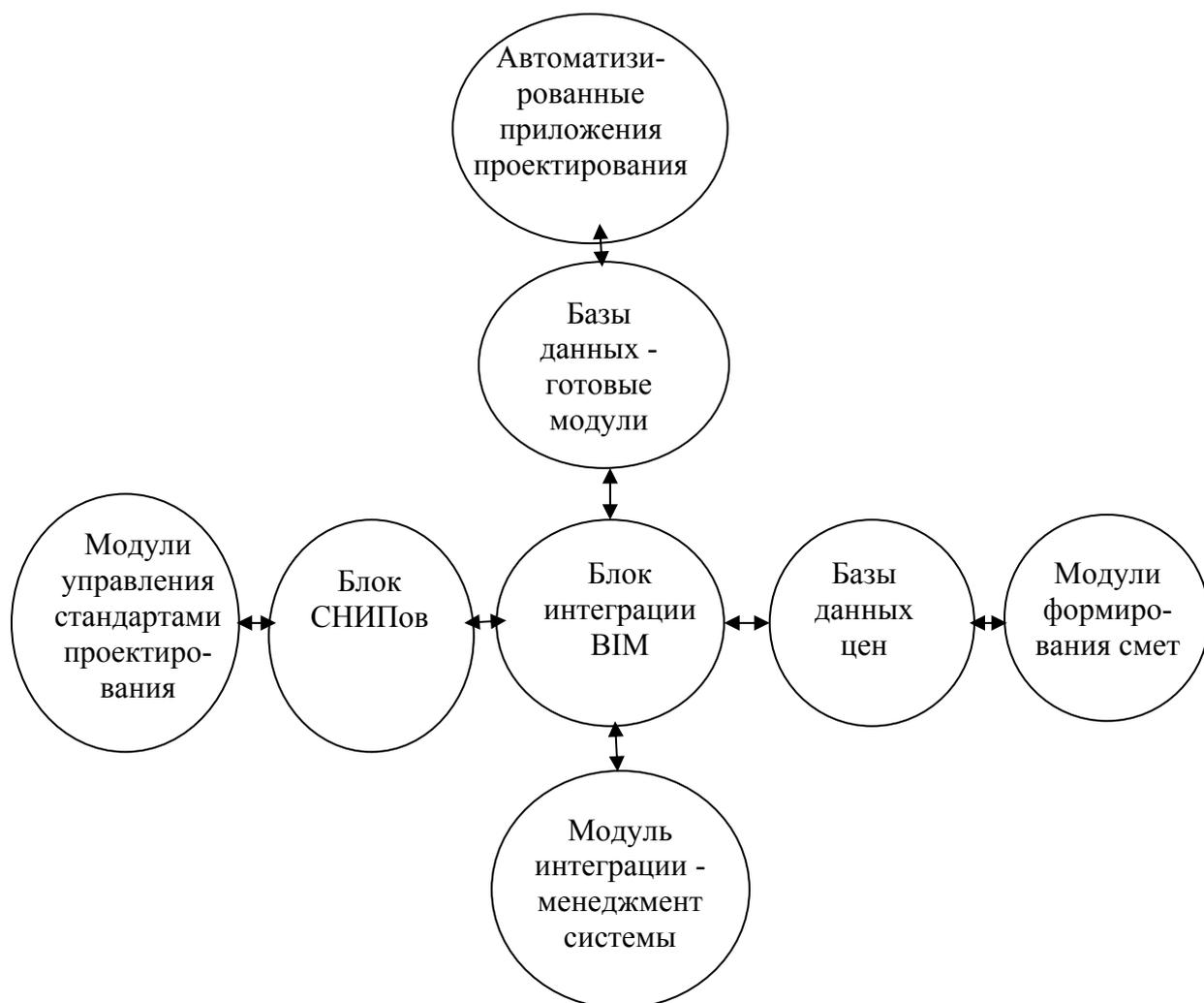


Рис. 1. Модель организации системы BIM, интерпретированная по данным «Национального института стандартов и технологий» [13]

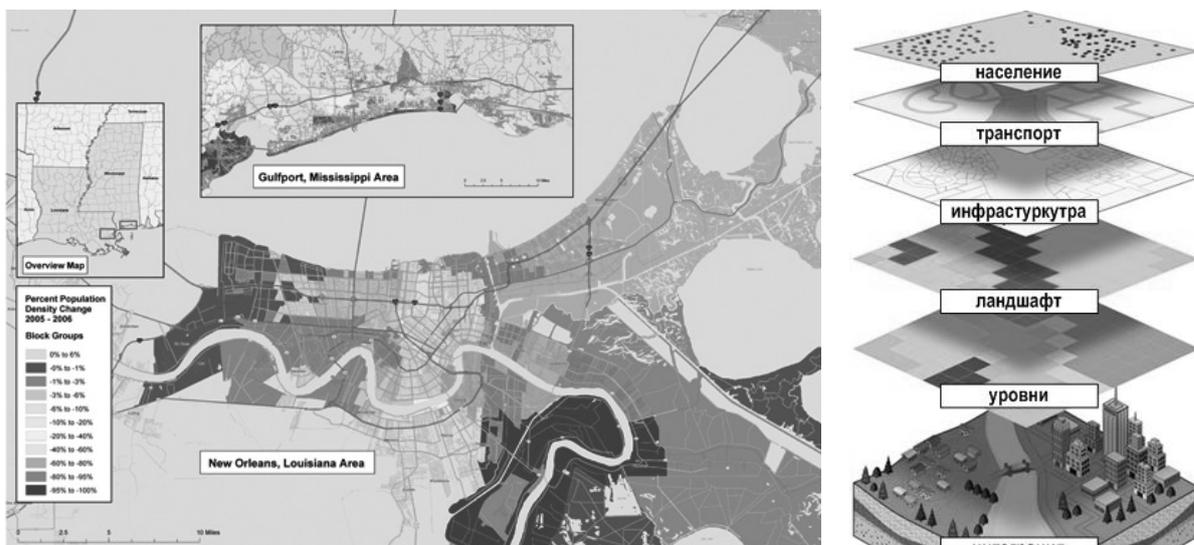
Геоинформационная концепция (также именуемая GIS), с одной стороны, имеет сходство с BIM в части направленности на формирование информационной инфраструктуры инвестиционно-строительной деятельности, а, с другой стороны, построена на отличных теоретических принципах. Теоретическим базисом концепции определяется небезосновательное акцентирование на «...земельном участке, территории, как единственной точке безусловного соприкосновения всех участников регионального инвестиционно-строительного процесса» [1]. Если, инвестиционно-строительный цикл в концепции BIM имеет (рис. 1) центр тяжести в части этапов формирования строительного объекта, то концепция GIS фокусируется на земельном участке и привязанном к нему объекте. Апологеты GIS, оппонировав к концепции BIM, справедливо указывают, что «... она исключает ряд участников комплекса – инвесторов, инженерные организации, эксплуатационные и управляющие компании и другие» [1], что действительно сокращает число этапов и действий субъектов, включенных в

систему редуцирования транзакционных расходов инвестиционно-строительного цикла. Действительно, BIM скорее видит строительный процесс (рис.1), чем инвестиционно-строительный цикл. Отталкиваясь от данной критики, разработчики GIS утверждают, что все основные транзакционные потери связаны в большей степени с инвестиционными процессами, девелопментом и эксплуатацией участка, чем со строительным циклом. Действительно, основные расходы связаны [1] с формированием инвестиционных намерений, бизнес планированием, а основным препятствием на пути данного решения является поиск информации о земельном участке, объекте, транспортной и инженерной инфраструктуры, инвестиционных параметров территории и прочих показателей, оценок традиционно именуемых «девелоперскими» [8].

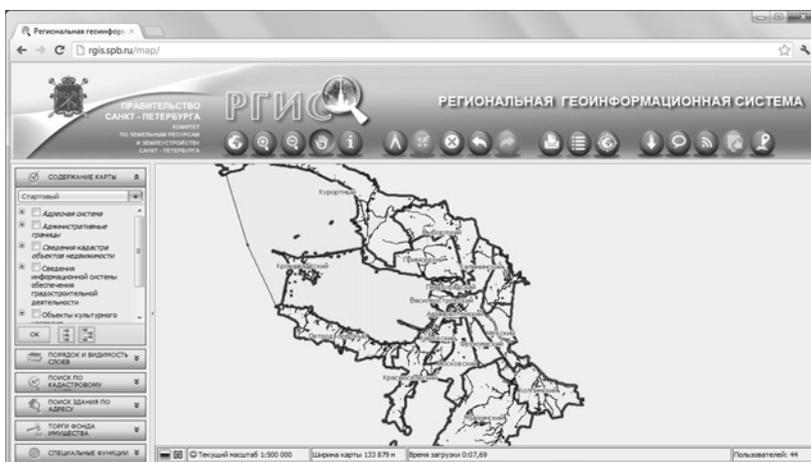
Теоретическая платформа концепции GIS построена на обеспечении информацией о параметрах земельного участка, всех элементов его инфраструктуры, социально-демографических и иных параметров, снижающих уровень неопределенности инвестиционного решения. Концепция GIS нашла свое практическое воплощение в автоматизированных информационных системах – наиболее известная зарубежная система ESRI BIS (рис. 2-А). В Российской Федерации наиболее развитая платформа – ЕИСТ (рис. 2-Б), обслуживающая инвестиционные решения регионального ИСК Санкт-Петербурга. В основе их архитектуры лежат скомпилированные на географическую карту информационные слои (рис. 2-В), каждый из которых вносит специализированную информацию. Наложение ряда слоев (в компьютерных моделях, рис. 2-В, это выглядит как наложение ряда прозрачных пленок с нанесенной графической или цифровой информацией) позволяет получить основание для сложного инвестиционного решения. Действительно, концепция GIS состоятельна с позиции формирования информационной инфраструктуры, обеспечивающей поддержку процессов принятия инвестиционных решений в региональных ИСК, и может рассматриваться как научный подход к снижению транзакционных расходов инвестиционно-строительного цикла.

Но процесс изучения автором активности пользователей систем GIS и BIM, а также результаты научно-исследовательских работ Алексева А. А., показывают, что инфраструктурные системы «...не становятся регулярным инструментом участников ИСК, скорее используются как источник информации по ограниченному кругу вопросов» [1]. Субъекты региональных ИСК, включая органы власти, предпочитают использовать привычные подходы к процессам

сбора информации, коммуникациям и построению контрактных отношений. Действительно, даже органы исполнительной власти, в чьей компетенции находятся эксплуатируемые GIS и BIM системы значительно запаздывают с обновлением информации, что приводит к потере актуальности порталов как инструментов снижения информационной неопределенности, транзакционных расходов в конечном итоге.



а)



в)

б)

Рис. 2. Визуализация территориальной инфраструктуры в геоинформационной системе а) ESRI BIS (США, Калифорния [13]); б) ЕИСТ – геоинформационная система инвестора (Россия, Санкт-Петербург); в) интеграция слоев описания участка в GIS концепции, интерпретировано по Chang K. T. [14]

Более того, информационная инфраструктура региональных ИСК является системой, направленной на *обеспечение* процессов, а не изменение, трансформацию, эволюцию комплекса. Ключевой проблемой высокого уровня транзакционных расходов представители третьей из рассматриваемых концепции – ин-

ституциональной, считают недостаточный уровень научной сформированности представлений о разделении функций, специализаций субъектов региональных ИСК и правил их взаимодействия. То есть, проблема видится в самой институциональной структуре регионального ИСК, сложившихся неопределенности информационных и контрактных коммуникаций участников инвестиционно-строительного цикла и вытекающих из этого трансакционных издержек.

Институциональный подход, как научная концепция, предложен научной школой СПбГАСУ и рассмотрен в работах Асаула А. Н., Асаула Н. А., Лобанова А. В., Иванова С. Н. С позиции принципов построения концепции «...необходимо установить границы специализации субъектов ИСК, и формализовать правила их коммуникаций и контрактинга как институтов отношений» [11]. Институциональный подход направлен на активизацию эволюционных механизмов регионального ИСК: уточнение и разделение компетенций сложившихся институтов, формализацию коммуникационной и контрактной моделей взаимодействия, определения «устаревших» и перспективных (новых) специализаций, детерминирования потребности в новых субъектах, носителей актуальных операций и функций.

Одной из первых российских работ в рамках институциональной концепции следует выделить «модель взаимодействия субъектов регионального ИСК» Вахмистрова А. И., структурный подход которого был сформулирован как попытка упорядочить взаимодействия участников регионального ИСК на основании детерминированных в процессе исследования [10] коммуникационных и информационных взаимодействий субъектов регионального ИСК. Сформированный подход развил представления экономики строительства как о составе субъектов инвестиционно-строительной деятельности, так и об институциональных правилах их взаимодействия. Модель была реализована в управленческой деятельности и формировании нормативной документации Комитета по строительству Администрации Санкт-Петербурга, ее реализация была позитивно оценена как «...значительный шаг на пути формирования институциональных механизмов взаимодействия участников ИСК» [9].

Развитие подхода Вахмистрова А. И. нашло свое отражение в исследованиях научной школы «Методические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» при СПбГАСУ под руководством Заслуженного деятеля науки РФ, д. э. н., профессора Асаула А. Н. [15]. В 2007 году Иванов С. Н. [11], детерминировал актуальную систему контрактных и коммуникационных отно-

шений в региональном ИСК и доказал ее «сетевой характер». Предложенная им «сетевая парадигма» направлена на поиск оптимального уровня взаимосвязей сети, обеспечивающей снижение уровня транзакционных отношений регионального комплекса. Для поиска оптимальной комбинаторики коммуникационных взаимодействий субъектов ИСК использованы математические методы теории графов. Сетевой подход к управлению транзакционными отношениями, конечно, можно рассматривать как научно новое решение, но необходимо учитывать и его ограничения. Модель построена на «математической» оптимизации связей [11], она недостаточно учитывает институциональную специфику субъектов и процессы самоорганизации комплекса. Автор настоящей работы видит ее скорее механистической, чем институциональной.

В рамках исследования этой же научной школы Лобанов А. В. развивая кластерную концепцию формирования инвестиционно-строительной сферы [2] в 2009 году предложил «кластерную модель», рис. 3, представляющую «иерархию контрактных цепочек участников ИСК» [5–6].

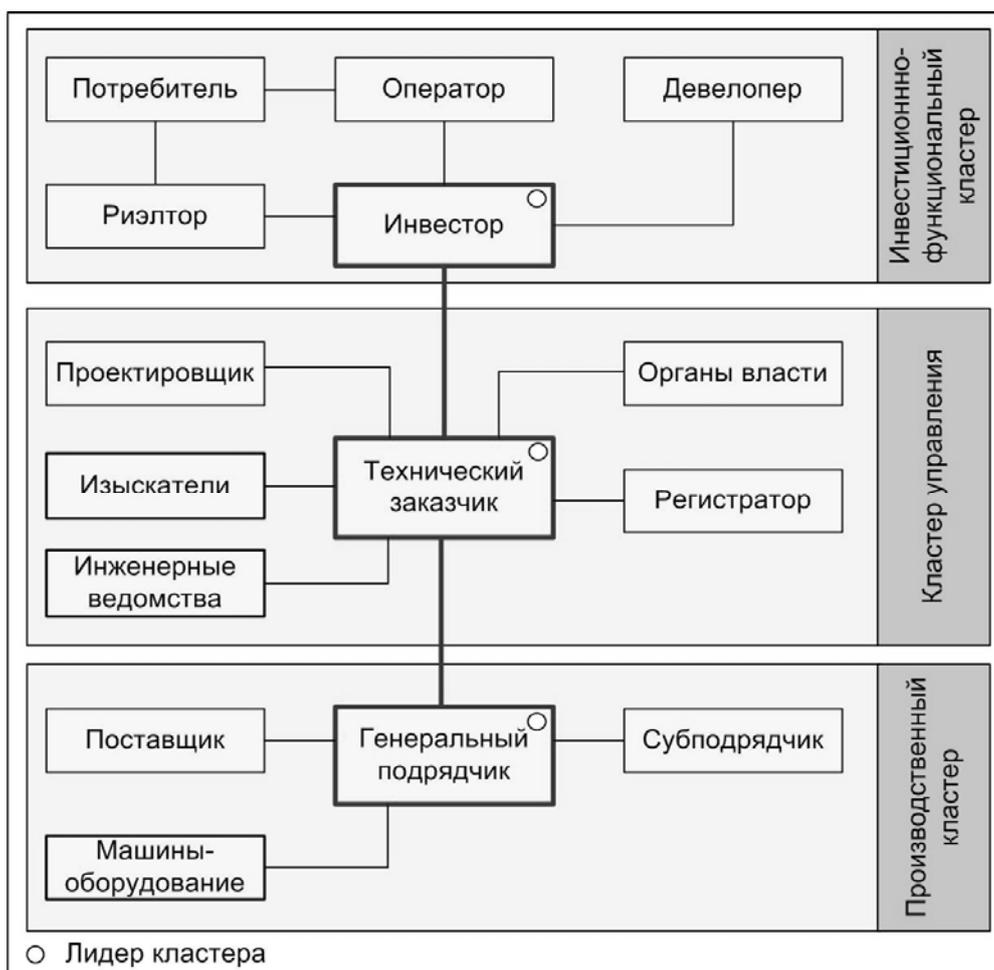


Рис. 3. Кластерная модель организации субъектов ИСК, предложенная Лобановым А. В. [6]

Кластеризация позволила рассмотреть иерархию финансово-экономических отношений, уровни генерального подряда в отношении 3-х субъектов (инвестор, технический заказчик, генеральный подрядчик). В итоге получена достаточно интересная модель, но ее фокус на функциях технического заказчика как ключевого элемента ИСК [7] вызывает сомнение с позиции актуальной структуры инвестиционно-строительного цикла и возможности редуцирования транзакционных расходов в точках их кристаллизации.

Итак, мы можем видеть, что *институциональная концепция вполне состоятельна как научный подход к управлению уровнем транзакционных расходов инвестиционно-строительной деятельности*. Ее явным достоинством является допустимая широта научных решений – мы видим это через три выше рассмотренные разноплановые модели, основанные на различных методологических взглядах и инструментах. Возможность компиляции, совмещения и переливов теоретических аспектов различных научных подходов очевидна, и это также рассматривается как потенциал развития научных решений в рамках концепции. И третьим явным преимуществом институционального подхода рассматривается возможность переноса результатов его моделирования на процессы совершенствования нормативно-правовой базы регионального ИСК. Сформированные представления о структуре регионального ИСК могут быть воплощены в документы, регламентирующие деятельность определенных субъектов, реализованы через налоговое стимулирование инициации перспективных с позиции развития региональных ИСК институтов.

Итак, переходя к формальному анализу, направленному на выбор оптимальной (GIS, BIM, институциональная) концепции управления транзакционными расходами в региональном ИСК, базовым критерием принимается возможность влияния на транзакционные отношения участников инвестиционно-строительного цикла. Объективность критерия основана на согласованных теоретических взглядах экономики строительства: во-первых, требования к реализации именно процесса управления; во-вторых, возможности влияния с позиции государственного участия; в-третьих, управления в институциональной форме, без вмешательства в операционные процессы цикла. Очевидно, что всем заданным критериям отвечает только институциональный подход, инфраструктурные решения (GIS, BIM) проявляют себя только как механизмы обеспечения, а не управления региональным ИСК. Они не могут рассматриваться как механизмы институционального влияния на структуру и процессы комплекса. Но их

использование в зарубежной практике, в рамках устоявшихся институциональных структур, объективно выражено «...как система компенсации информационного дефицита в зонах традиционного взаимодействия институтов инвестиционно-строительной деятельности» [14]. Инфраструктурные системы (GIS, BIM) могут рассматриваться как информационное обеспечение процессов эволюции институтов регионального ИСК. Но управление ИСК, направленное по форме на совершенствование структуры и взаимодействий субъектов, а по сути на снижение уровня транзакционных расходов, стоимости строительной продукции в конечном итоге, может быть построено только в рамках институциональной концепции.

Список использованных источников:

1. Алексеев, А. А. Модель организации инвестиционно-строительного комплекса как экономического кластера. Проблемы развития предприятий: теория и практика: Материалы 10-й межд. научно-практ. конф., посвящ. 80-летию Самар. Гос. Экон. Ун-та, 24–25 нояб. 2011г. / А. А. Алексеев. – Самара: Изд-во Самар. гос. ун-та, 2011.
2. Асаул А. Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система / А. Н. Асаул // Экономика строительства. – 2004. – № 6. – С. 16.
3. Асаул А. Н. Природа и структура транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономика строительства. – 2008. – № 3. С. 20–30.
4. Асаул А. Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счёт оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Современные проблемы науки и образования. – 2009. – № 1. – С. 22–23.
5. Асаул А. Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. – 2011. – № 7. – С. 72–82.
6. Асаул А. Н. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. – 2010. – С. 47.
7. Асаул А. Н. Экономическая позиция технического заказчика в инвестиционно-строительном комплексе / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 158.
8. Асаул Н. А. Институциональный подход к развитию инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул // Экономическое Возрождение России. – № 1. – 2005.
9. Асаул Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. – СПб.: Гуманитика, 2004. – 280 с.
10. Вахмистров А. И. Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса / А. И. Вахмистров. – СПб.: Стройиздат СПб, 2004.
11. Иванов С. Н. Управление региональным инвестиционно-строительным комплексом с позиции транзакционного подхода / С. Н. Иванов. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
12. Annual report 2011. Real Estate Market 2011: Russia // World. Global Property Guide, 2012.
13. Liu X., Akinci B. Requirements and Evaluation of Standards for Integration of Sensor Data with Building Information Models. Computing in Civil Engineering, 2009.
14. Chang, K. T. Introduction to Geographical Information Systems / K. T. Chang. – New York: McGraw Hill, 2008.
15. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.asaul.com>

Кирилова Г. А.

Кубанский государственный аграрный университет, Российская Федерация

АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА

Формирование ассортимента продукции является важным элементом механизма эффективного развития предприятия. Оптимальная структура товарной продукции позволяет удовлетворять спрос потребителей, с одной стороны, и приносит прибыль предприятию, позволяя ему оставаться конкурентоспособным.

На процесс формирования структуры ассортиментного ряда предприятия оказывают влияние внешние и внутренние факторы. К внешним факторам можно отнести спрос потребителей, наличие конкурентов и товаров-субститутов, социально-экономическую ситуацию в стране и пр. Внутренние факторы определены экономической целесообразностью производства данного вида продукции, обеспеченностью ресурсами для производства и наличием складских резервов.

Выбор методов управления ассортиментом, в первую очередь, зависит от уровня, на котором осуществляется процесс управления – на стратегическом или тактическом. На стратегическом уровне принимаются решения, связанные с выбором стратегии управления ассортиментом в соответствии с рыночной конъюнктурой. На тактическом уровне осуществляется выбор конкретных ассортиментных позиций исходя из уровня спроса и экономических показателей по каждой позиции.

На рис. 1 представлена классификация методов управления ассортиментом.

Рассмотрим стратегические методы управления ассортиментом, которые подразделяются на три группы: методы анализа рыночной ситуации, методы формирования ассортиментной стратегии и методы оптимизации управления ассортиментом.

Методы, используемые для анализа рыночной ситуации, позволяют выявить факторы, связанные с конъюнктурой рынка, и определить степень их влияния на деятельность предприятия, а также дать общую качественную оценку текущей ситуации на рынке и определить возможные перспективы. Наиболее распространенными инструментами, применяемыми для этих целей, являются SWOT-анализ, концепция жизненного цикла товара, концепция кривой опыта, модель пяти сил конкуренции Портера.

Методы управления ассортиментом продукции на предприятии

Стратегические методы управления ассортиментом

Методы анализа рыночной ситуации	Методы формирования стратегии управления ассортиментом	Методы оптимизации стратегии управления ассортиментом
<ul style="list-style-type: none"> • SWOT-анализ • концепция жизненного цикла товара • концепция кривой опыта • модель пяти сил конкуренции Портера 	<ul style="list-style-type: none"> • матрица «продукт-рынок» И. Ансоффа • матрицы Д. Абея, Е. В. Клавдиевой, М. Ковалева • матрица родовых стратегий М. Портера 	<ul style="list-style-type: none"> • матрица BCG • матрица A.D. Little • матрица Hofer/Schendel • матрица GE/McKinsey • матрица Shell/DPM

Тактические методы управления ассортиментом

Методы определения спроса	Методы экономического анализа ассортимента	Методы разработки плана продаж
<ul style="list-style-type: none"> • методы исследования намерений потребителей • экспертные методы • статистические методы 	<ul style="list-style-type: none"> • ABC-анализ • XYZ-анализ • матрица «Маркон» • метод Дибба-Симкина 	<ul style="list-style-type: none"> • линейное программирование • нелинейное программирование • динамическое программирование • методы стохастической оптимизации

Рис. 1. Типология методов управления ассортиментом на предприятии

Однако, несмотря на видимые преимущества, можно выделить ряд недостатков этих методов. Во-первых, трудно определить границу рассматриваемого рынка или отрасли. Во-вторых, методы прогностической оценки рынка не позволяют количественно оценить влияние выявленных факторов на рыночную ситуацию. И, наконец, в-третьих, для получения достоверного прогноза необходимо применять данные методы в совокупности, поскольку использование одного метода недостаточно.

К следующей группе стратегических методов относятся методы, позволяющие сформулировать альтернативы ассортиментной стратегии исходя из целевых установок предприятия. К ним относятся матрица «продукт-рынок»

И. Ансоффа, ее модификации, предложенные Д. Абелем, Е. В. Клавдиевой, М. Ковалевым, матрица родовых стратегий М. Портера.

Достоинство матриц, задающих вектор развития ассортимента, заключается в том, что они упрощают процесс формирования альтернатив ассортиментной стратегии. Однако конструирование стратегий является творческим процессом, который матрицы могут существенно ограничивать из-за рассмотрения ограниченного числа переменных.

Далее перейдем к группе методов оптимизации стратегии управления ассортиментом. Назначение этой группы методов – оптимизировать товарный ассортимент не только по отношению к внешней среде и целям предприятия, но и его ресурсам и возможностям. К данной группе методов можно отнести матрицы BCG, A. D. Little, Hofer/Schendel, GE/McKinsey, Shell/DPM.

Общая идея этих моделей – представление продуктового портфеля в виде неоднородных групп, среди которых одни товарные группы могут стать источниками будущего роста компании, но нуждающиеся в дополнительных инвестициях, другие группы обеспечивают стабильность развития компании и являются источниками инвестиций, третьи группы малоперспективны для дальнейшего развития как в краткосрочном, так и долгосрочном плане.

Однако, несмотря на ряд достоинств, этим моделям присущи и недостатки. Стремясь устранить ограничения матрицы BCG и рассмотреть большее число критериев привлекательности рынка и конкурентной позиции компании, модели привели на практике к субъективности в выборе факторов, назначаемым весам и оценкам, использованию не объективных данных, а интуитивных, «политических» оценок.

Обобщая обзор стратегических методов управления ассортиментом необходимо отметить ключевые проблемы использования всей этой группы инструментов.

Во-первых, необходимо точно определять границы рынков, на которых конкурирует каждая товарная линия компании. Неточное определение границ приведет к неадекватному прогнозу развития рынка, а также к нечеткому пониманию конкурентных преимуществ товарных линий и перспектив их развития.

Во-вторых, ключевым моментом является точная оценка факторов, которая бы в большей степени соответствовала влиянию этого фактора, а не удобству его измерения и использования в анализе.

В-третьих, необходимо использовать рассмотренные инструменты в совокупности в соответствии с областью их применения, учитывая связи между методами.

Тактические методы управления ассортиментом предприятия можно разделить на три группы: методы определения спроса, методы экономического анализа ассортимента и методы разработки плана продаж.

Для определения спроса на продукцию используются методы исследования намерений потребителей, экспертные и статистические методы.

Проанализировав данную группу методов, можно сделать вывод о том, что статистические методы прогнозирования предпочтительны в том случае, если имеется большое количество данных и, при этом, не ожидаются большие изменения. В том случае, если объем продаж резко изменился за последнее время, лучше использовать методы исследования намерений потребителей и экспертные методы. Кроме того, выбор метода определения спроса зависит от этапа жизненного цикла, на котором находится товар и возможности сбора данных. Повысить точность прогноза можно за счет комбинированного применения различных методов.

К группе методов экономического анализа ассортимента относятся такие инструменты как ABC-анализ, XYZ-анализ, матрица «Маркон», метод Дибба – Симкина и др.

На основе анализа методов экономической оценки ассортимента можно сделать вывод о том, что комплексные методики экономического анализа показывают необходимость рассмотрения целой группы показателей эффективности ассортимента. Состав этих показателей и их влияние на итоговую оценку отличается в зависимости от особенностей ассортимента, самого предприятия и сложившейся рыночной конъюнктуры.

Далее рассмотрим последнюю группу тактических методов управления ассортиментом на предприятии, связанных с разработкой плана продаж. Она включает различные методы математического моделирования: линейное программирование, нелинейное программирование, динамическое программирование и т. д.

План продаж является одним из основных документов, определяющим порядок работы предприятия и поэтому представляет собой объект повышенного внимания всех заинтересованных сторон, отстаивающих различные интересы. Использование данной группы методов управления ассортиментом позволяет

перевести все эти интересы из политического русла в область экономических решений, оптимальных по отношению к сложившейся конъюнктуре, ресурсам и целям предприятия.

Однако проанализировав методы, используемые для разработки плана продаж, можно сделать вывод, что линейные модели не обладают полным набором возможностей для выбора вариантов структуры ассортимента, поскольку они позволяют получить оптимальное решение только на один определенный плановый период и не рассматривают его связь с показателями предыдущего и последующего периода. Частично устранить данные недостатки можно с помощью динамических моделей, методов нелинейного программирования и стохастической оптимизации.

Обобщая группу методов управления ассортиментом на тактическом уровне, можно сделать вывод о необходимости использования как статистических методов анализа, так и экспертных, поскольку статистические методы, основываясь на большом объеме информации за предыдущие периоды, позволяют добиться высокой точности планирования. Однако, применение этих инструментов эффективно при условии стабильности, а также доступности данных. Эти недостатки позволяют устранить применение экспертных методов, которые достаточно эффективны в быстро меняющихся условиях и высокой неопределенности среды [1, с. 84–87].

Проанализировав существующие методы управления ассортиментом продукции, нами был разработан алгоритм определения оптимальной структуры производства, который применим на практике.

Алгоритм определения оптимальной структуры производства:

1. Изучение ассортимента выпускаемой продукции, как основного индикатора деловой активности предприятия, и прогнозирование спроса.
2. Выявление производственных факторов, ограничивающих выпуск продукции.
3. Разработка матрицы с системой ограничений и решение задачи по максимуму маржинального дохода.
4. Обоснование необходимого объема продаж с целью обеспечения безубыточного уровня производства.

Проведя такую диагностику своего ассортимента, предприятие может определить перспективы развития ассортимента на ближайший период, найти сред-

ства повышения его прибыльности. Выработать различные стратегии поддержания либо восстановления баланса своего продуктового портфеля.

Список использованных источников:

1. Бугаева Т. М. Методы управления ассортиментом продукции / Т. М. Бугаева // Управление сбытом. – 2011. – № 3. – С. 84–88.
2. Гарифулин А. Ф. Эффективное управление ассортиментом организации [Электронный ресурс] / А. Ф. Гарифулин // Планово-экономический отдел. – 2011. – № 6. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/peo/6_2011/effek_uprav_assortimentom/
3. Смольянина А. Методы анализа ассортиментного портфеля организации [Электронный ресурс] / А. Смольянина. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_2963/

К. э. н. Козлова Е. В.

*Филиал Российского государственного социального университета
в г. Каменске-Шахтинском*

НАПРАВЛЕНИЯ РОСТА ПРИБЫЛИ И ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ФУНКЦИОНИРУЮЩЕГО В ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Повышение рентабельности выпускаемой продукции является одним из важнейших условий увеличения прибыли предприятия и в связи с этим необходимо путем анализа рентабельности производства выявлять причины увеличения объема нерентабельной продукции, оказавшей отрицательное влияние на результат получения прибыли от реализации выпущенной продукции. На изменение прибыли оказывают влияние две группы факторов: внешние и внутренние.

Внутренние факторы действуют на прибыль через увеличение объема выпуска и реализации продукции; улучшение качества продукции; повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции. К внутренним факторам относят: уровень хозяйствования; компетентность руководства и менеджеров; конкурентоспособность продукции; уровень организации производства и труда и др.; производительность труда; состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Внутренние факторы делят на производственные и непроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделять на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через качественные изменения: повышение производительности оборудования и его качества; использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки; ускорение оборачиваемости оборотных средств; повышение квалификации и производительности труда персонала; снижение трудоемкости и материалоемкости продукции; совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

Внешние факторы: конъюнктура рынка; уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы; нормы амортизационных отчислений; природные условия; государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли. Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

При осуществлении производственно – хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы – ведь доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60 до 90%.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т. д.

На каждом предприятии должны предусматриваться мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера: увеличение выпуска продукции; улучшение качества продукции; продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;

снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификация производства; расширение рынка продаж; рациональное расходование экономических ресурсов; снижение затрат на производство; повышение производительности труда; ликвидация непроизводственных расходов и потерь; повышение технического уровня производства.

В целях повышения уровня рентабельности реализуемой продукции важное значение имеет учет производимых организацией внепроизводственных расходов. С ростом внепроизводственных расходов происходит снижение рентабельности реализованной продукции. Для повышения уровня рентабельности производства необходимо проанализировать все статьи себестоимости, в целях их возможного сокращения, при условии не снижения качества продукции. В частности, начисления стимулирующего характера по оплате труда должны осуществляться при условии роста производительности труда. Сокращение производимых цеховых, общехозяйственных и прочих расходов является резервом снижения себестоимости продукции и повышения рентабельности производства.

В расчетах влияния на себестоимость продукции основных технико-экономических факторов выделяются следующие группы факторов: повышение технического уровня производства; улучшение организации производства и труда; изменение объема и структуры производимой продукции; отраслевые и прочие факторы. Перечень факторов определяется предприятиями с учетом всех технико-экономических и организационных особенностей отраслевой специфики производства. При определении экономии, обусловленной действиями всех технико-экономических факторов (кроме изменения объема производимой продукции и использования основных средств), учитывается снижение только переменных, прямо пропорциональных объему производства расходов.

Экономия, обусловленная изменением уровня техники и организации производства, должна определяться с учетом времени проведения соответствующих мероприятий. Поэтому, если намеченное в плане мероприятие проводится не с начала года, в расчетах себестоимости выпускаемой продукции планируемого года отражается только часть обусловленного его проведением эффекта. Но одновременно в расчетах себестоимости по факторам должна быть учтена переходящая на планируемый год экономия от проведения мероприятий базисного года.

В группе повышения технического уровня производства выделяют следующие основные факторы: механизацию и автоматизацию производственных процессов, внедрение передовой технологии и автоматизированных систем управления; модернизацию и улучшение эксплуатации применяемой техники и технологии; изменение конструкции и технических характеристик изделий, повышение качества продукции; внедрение новых видов и замена потребляемых сырья, материалов, топлива, энергии; прочие факторы, обеспечивающие повышение технологического уровня производства.

Сумма экономии от снижения стоимости в результате внедрения в производство достижений науки и техники и осуществления других технических мероприятий складывается из снижения расхода материальных ресурсов и затрат на оплату труда.

Таким образом, основным направлениям увеличения прибыли и роста рентабельности предприятия являются рост объема производства и реализации продукции, повышение качества производимой продукции, снижение себестоимости продукции, оперативность в принятии решений, применение новых технологий в производстве продукции и экономические связи с другими организациями.

Коломієць Г. Б.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», Україна*

РИЗИКИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Одним із важливіших елементів корпоративного податкового планування є податкова безпека. Нажаль у вітчизняній науковій думці приділено недостатньо уваги цьому питанню але деякі складові розглядаються окремими авторами.

Податкова безпека втілює у собі мінімізацію ризиків, пов'язану з податковим плануванням.

Концепція безпеки може будуватися на двох відомих визначеннях:

1. Безпека – відсутність неприпустимого ризику, пов'язаного з можливістю нанесення збитку.

2. Безпека – стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх погроз.

В міжнародній практиці прийнято виділяти такі елементи податкової безпеки:

- організаційні заходи – організаційні принципи побудови корпорацій, виділення окремих структур (служб) відповідальних за податкову безпеку, взаємодія з офіційними органами і з'ясування позицій податкових органів;
- договірна робота;
- облікова політика (бухгалтерська і податкова).

Податкова безпека, як і всяка безпека, супроводжується рядом необхідних безповоротних витрат. Дуже часто при податковому плануванні досить добре повинна бути прорахована вартість організації (витрати на вхід) таких заходів, у той час як вартість закриття таких заходів (витрати на вихід) не аналізується.

Податкова безпека передбачає ряд обмежень, визначених на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація обмежень в податковому плануванні

Основним обмеженням в корпоративному податковому плануванні є ризики.

У більшості словників під ризиком розуміється можлива небезпека втрат, що впливає зі специфіки тих чи інших явищ природи і видів діяльності людського суспільства. Як економічна категорія ризик представляє собою подію, що може відбутися чи не відбутися. У випадку здійснення такої події можливі три економічних результати: негативний (збиток), нульовий, позитивний (прибуток).

Під податковими ризиками найчастіше розуміють невизначеності, що можуть привести до негативних наслідків. Податкові платежі – одна зі значних

статей витрат для більшості компаній, а тому управління податковими ризиками і їхній моніторинг необхідні як частина внутрішнього контролю за ризиками.

Можна виділити кілька видів мінімізації податкових ризиків, а саме: мінімізація податку на прибуток при здійсненні визначених операцій (з основними фондами і нематеріальними активами (у т. ч. лізингових), списання запасів (у т. ч. безоплатна передача), з цінними паперами, рекламного характеру, пов'язаними особами і неплатниками податку на прибуток, з неприбутковими організаціями й інших); мінімізація податкових ризиків по податку на додану вартість (при визначенні бази оподатковування, при одержанні послуг від нерезидента, при визначенні податкового кредиту, при ліквідації основних фондів і інші); мінімізація ризиків по податку на доходи фізичних осіб (при виплаті доходів приватним підприємцям, при відшкодуванні витрат на відрядження, проблеми персоніфікації доходів і інші питання).

Крім того, варто вказати на групу ризиків, зв'язаних з невірним виконанням податкових зобов'язань, а також помилками в податковому обліку чи податковому плануванні, що у практиці називають «ризиками процесу».

У цій групі можна виділити ризики, зв'язані з проведенням конкретної угоди, де небезпека виражається й у тім, що кожен окремих ризик може бути незначний, але в сумі такі ризики можуть створити ситуацію, що серйозно загрожує здійсненню бізнесу. Такі ризики прийнято називати портфельними, тобто властивим декільком фінансовим інструментам, що виконують однотипні функції.

Також укажемо на такі ризики, що виникають у результаті застосування норм податкового законодавства судовими і податковими органами. До даної групи відносяться ризики, що виникають унаслідок неоднозначного застосування законів у різних ситуаціях, і ризики можливої зміни податкового чи законодавства практики. Сюди ж можна віднести і судові рішення, зміна політичної ситуації в країні. Крім того, як відомо, у різних регіонах тлумачення того чи іншого положення податкового законодавства значно відрізняється одне від одного.

Таким чином, всі податкові ризики можна згрупувати на внутрішні та зовнішні (рис. 2).

Основним заходом з управління корпоративними податковими ризиками є внутрішній податковий аудит.

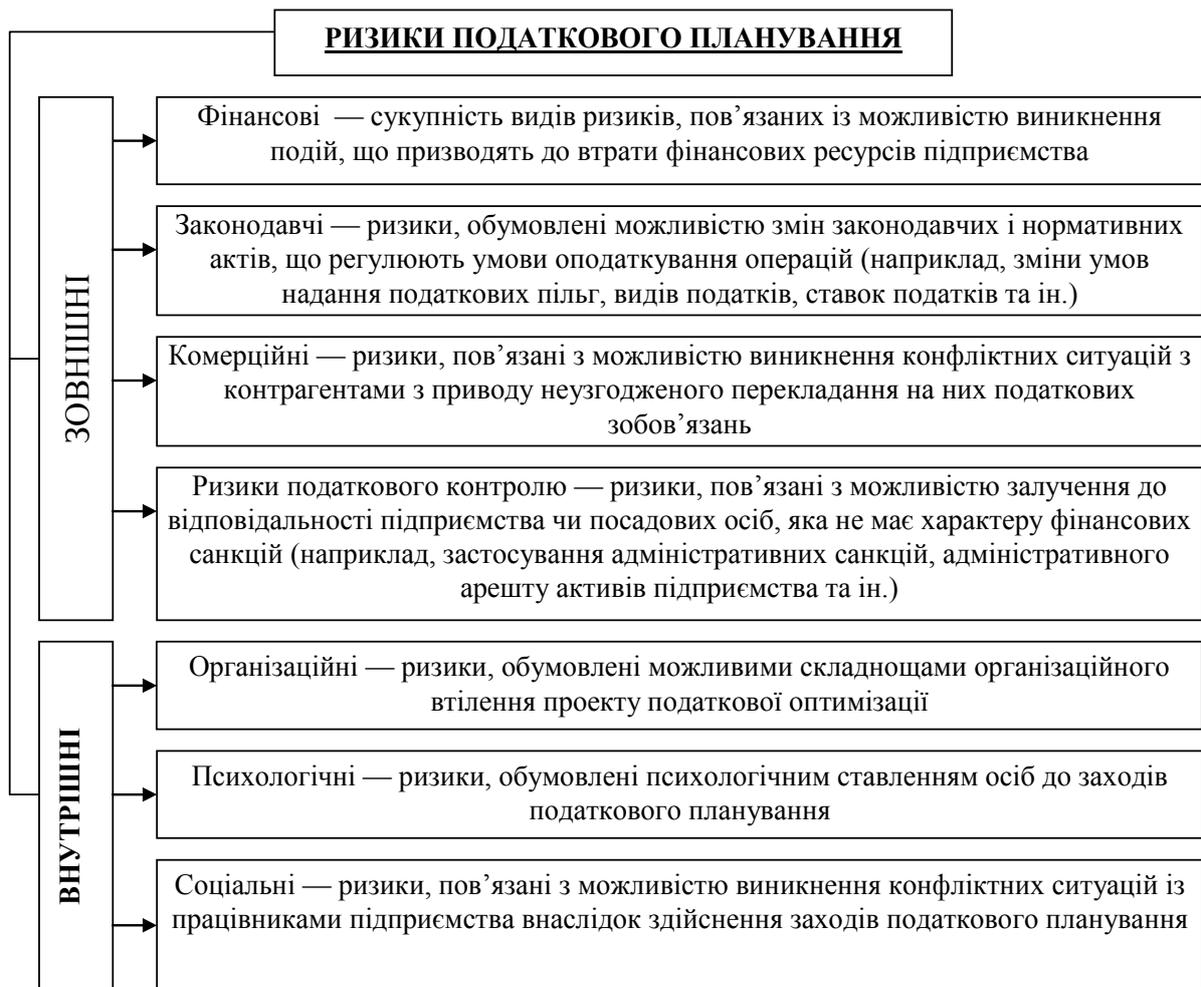


Рис. 2. Класифікація корпоративного податкового ризику

В економічно розвинутих державах внутрішньому аудиту приділяється така ж пильна увага як і зовнішньому (аудиторські комітети зобов'язані створювати всі компанії). Але якщо становлення зовнішнього аудиту в Україні, можна сказати, уже відбулося, то вітчизняний внутрішній аудит і в професійному, і в законодавчому, і в інституціональному аспектах сьогодні невизначений. У той же час посилюється взаємодія зовнішнього і внутрішнього аудиту (стандарти зовнішнього аудиту передбачають використання роботи внутрішніх аудиторів при проведенні аудиторських перевірок). У зв'язку з цим виникає необхідність розробки системи критеріїв оцінки останнього. Велика увага має приділятися основним питанням організації внутрішнього аудиту, як елементу податкової безпеки з метою планування і контролю податкових потоків.

Так, наявність служби внутрішнього аудиту, відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, підвищує довіру з боку зовнішніх аудиторів до звітності клієнта, оскільки вона вже заздалегідь передбачає наявність вискоєфективної системи бухгалтерського обліку й контролю, здатної перешкоджати виникненню порушень.

Ключова умова успішного функціонування системи внутрішнього аудиту на підприємстві – це дотримання наступних принципів його ефективності: відповідальності, збалансованості, своєчасного реагування, відповідності контролюючої і контрольованої системи, поділу обов'язків, комплексності.

Основна задача в області подальших досліджень внутрішнього аудиту складається в розробці типових програм організації, розвитку й удосконалювання системи внутрішнього контролю (для різних комерційних організацій у плані організаційно-правових форм, видів і масштабу діяльності, розмірів, організаційних структур управління). Дані програми повинні бути численні і різноманітні. Їх варто розробляти з обліком різних початкових умов і можливостей організацій; тенденцій розвитку економіки країни в цілому і діючих механізмів її функціонування; сформованих національних і місцевих традицій; менталітету персоналу.

К. е. н. Нікіфорова Л. О., Кришталь В. С.

Вінницький національний технічний університет, Україна

МОТИВАЦІЯ ЛЮДИНИ: НЕЙРОЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД

Ключовим питанням ефективного використання персоналу є мотивація, зокрема, посилення стимулів, які викликають зміни поведінки в необхідному напрямку, а також відповідність структури системи стимулів структурі системи мотивів персоналу. Основою мотивації є людські потреби, як зовнішні так і внутрішні. Потреби людини поділяються на набуті та закладені в людині генетично [1], тобто біологічні потреби, які досліджуються за допомогою інструментарію нейроекономіки. Природу фізіологічних потреб зрозуміли давно й відносять до генетично заданого, та духовні потреби є джерелом загадок [1]. Але потреби не завжди формують мотиваційні збудження в організмі. Іноді вони задовольняються від мотиваційної мобілізації внутрішніх сил організму на їх задоволення. Чимало біологічних потреб задовольняється внаслідок дії регуляторних гомеостатичних механізмів [2]. Так як внутрішнє середовище організму має точні константи, та відхилення від них може спричинити шкоду життєдіяльність людини або, навіть, летальні випадки. Тому гомеостаз, як правило, підтримується за допомогою механізмів саморегуляції [2].

Для управління живими системами (здатними до самостійного прийняття рішень) застосовні тільки рефлексивні форми управління [1]. Рефлексивне управління зводиться до провокування людини на ті або інші вчинки. Провокування полягає в зміні середовища й умов існування людини таким чином, щоб викликати в неї потрібну відповідну реакцію поведінки. Однак цей метод не є достовірним, тому що вгадати правильно реакцію не завжди вдається [1]. Організм людини чи тварини до певної дії спонукає мотиваційне збудження, що має інертні властивості. Його називають домінуючою мотивацією. За теорією О. Ухтомського [2], постійно домінує мотивація, зумовлена більш важливішою потребою. Тобто домінуюча мотивація підпорядковує собі всі інші мотивації. Однак в екстримальних ситуаціях мотиваційна домінуюча самозбереження, здатна викликати агресію внаслідок дії великих, сильніших подразників. Тому психологи радять більш лояльно ставитись до недбалого співробітника, давши йому можливість уникнути ганебної ситуації. Зазвичай, потрібно користуватись пам'яткою: хвалити – привселюдно, робити зауваження – наодинці. Тому що часто трапляється, що інстинкт страху в тих, хто спостерігає за покаранням, може активізувати мотивацію самозбереження: зробити її домінуючою [2].

Ще проф. С. Богомазов довів, що на формування домінуючих мотиваційних станів впливає спеціалізація півкуль головного мозку людини [2]. Після завершення однієї мотиваційної поведінки організм опановує наступну мотивацію, більш значущу. І саме провідна мотивація підпорядковує собі всі інші.

Як і всі тварини, людина народжується з набором генетичних програм поведінки. У їх числі програма продовження роду, визнавання статевого партнера, прагнення до лідерства, визнанню, заохоченню. А також допитливість, почуття своєї зграї, боротьба за місце, почуття власника, своєї території й ін. [1]. Голод і спрага – це гомеостатичні драйви, які належать до вроджених. Однак упродовж життя можуть змінюватись, залежно від середовища.

На думку Баєвої О. В. [2] головна роль у формуванні біологічних мотивацій відведена гіпоталамічній ділянці головного мозку. Нервові й гуморальні сигнали про домінуючу біологічну потребу стосуються спеціальних зон гіпоталамуса. Вони сприймаються й трансформуються в нервові збудження, що активізує структури гіпоталамуса. Не менш важливим у структурі мотивації є емоційний компонент, що відіграє певну роль у визначенні спрямованості поведінки та способів її реалізації [2]. Вона виконує функцію зв'язку між дійсністю та потребами організму.

За теорією функціональних систем П. Анохіна [3], немотиваційної поведінки не існує. Бо саме мотивація забезпечує готовність організму до виникнення певної діяльності за рахунок активації аферентного синтезу й акцептора результатів дії. При цьому активізується рухова система, підвищується тонус симпатичної нервової системи, виникають різні емоції. На мотиваційну поведінку, крім виховання впливають емоції, темперамент [2]. Мотивація зберігається під час усього акту поведінки: визначає початкову стадію та наступні стадії. В людини, на відміну від тварин існує суб'єктивна цінність мотиву. В осіб з високим показником мотиваційної «цінності» частина кори великих півкуль перебуває в активованому стані, з низькою мотиваційною доступністю показники мозкової активації виражені слабше.

Методологічною базою теорії Г. Айзенка [4] було розуміння психодинамічних властивостей особистості як генетично зумовлених та біохімічних детермінованих процесів організму. До типів особистості, за Г. Айзенком, відносяться риси, що найбільше впливають на поведінку людини і вони є ортогональними (незалежними).

Важливим висновком соціально-психологічних досліджень є положення про те, що розвиток людини, її поведінка детермінується типом соціального середовища. Соціальною потребою організму вважають потребою у грі. Мотивом для її формування є відчуття задоволення від гри, а невеликі дози морфіну посилюють ігрову поведінку. У бізнесі досить часто зустрічаються особистості, у яких спостерігається досить сильна потреба у грі. Наприклад, Білл Гейтс, який заробив спочатку репутацію покерного наркомана й дивака [2].

У процесі соціалізації людина здобуває ще безліч інших програм поведінки. Вся сукупність програм становить значну частину психіки людини. В останні роки соціально-психологічні методи управління мотивацією людини почали доповнювати положеннями нейроекономіки [5]. В теорії двохкомпонентних автоматів, розробленої Шияном А. А. та Нікіфоровою Л. О. виділяється 16 типів економічної поведінки людини, що засновані на генетично закладених особливостях сприйняття та переробки індивідумом потоку зовнішньої інформації [5].

Генетичні програми поведінки зафіксовані десь у непізнаних ще глибинах клітинного ядра [1]. Програми навчання локалізовані в структурах головного мозку. Однак всі програми призначені для підтримки гомеостазу людського організму через задоволення його потреб. Набір програм у різних людей має різну «активність». У генетичних лідерів активно працює програма прагнення

до лідерства (її можна ідентифікувати ще в дитячому саду). Програма продовження роду також не однаково працює в різних людей.

Активність програм може змінюватися залежно від багатьох факторів. На думку авторів найбільш впливовими факторами є: вік, життєвий досвід, сімейний стан, наявність дітей, освіта, матеріальна забезпеченість, бажання бути лідером, прагнення влади. Також, автори підтримують погляд, що існують первісні передумови, які провокують людину в майбутньому на ті чи інші дії і які людина змінити не в змозі [1]. До них слід віднести: стать, темперамент, емоційність, соціальний прошарок, в якому виховувалась людина, знак зодіаку, рік народження тощо.

Отже, кожна програма поведінки індивідуума має свій мотив, що заявляє про себе, «звучить» у підсвідомості сильно або слабо. Мотиви можуть бути генетичними або придбаними в процесі контакту із соціумом (тяга до алкоголю, палінню, наркотикам, звички). Програми проявляються в суб'єктивних відчуттях у вигляді мотивів. «Звучання» мотиву є сигнал про необхідність дій з метою задоволення потреби, а мотивація є важливим, генетично закладеним компонентом у системі поведінки людини.

Список використаних джерел:

1. Нікіфорова Л. О. Первісні витoki мотивації людини / Л. О. Нікіфорова // Вісник Львівської державної академії. – 2007. – № 12. – С. 244–250.
2. Баєва О. В. Біологічні засади мотивації: фізіологічні механізми розвитку мотивацій / О. В. Баєва // Персонал. – 2008. – № 1. – С.14–21.
3. Анохин П. К. Узловые вопросы теории функциональной системы / П. К. Анохин. – М.: Наука, 1980. – С. 196.
4. Айзенк Г. Как измерить личность / Г. Айзенк, Г. Вильсон. – М.: Когито-Центр, 2000. – 283 с.
5. Shiyan A. A. Types of Economic Behavior: The Instrument for Management of Individuals, Institutions, Countries and Humankind [Електронний ресурс] / А. А. Shiyan, L. O. Nikiforova. – Режим доступу: <http://www.ssrn.com/abstract=1952651>

Д. э. н. Поважный А. С., Суханова Н. В.

Донецкий государственный университет управления, Украина

ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Функционирование крупного капитала в современной экономике осуществляется в форме финансово-промышленных групп (ФПГ). Единой точки зрения по вопросам формирования и развития интегрированных форм финансово-про-

мышленного капитала не существует. С одной стороны, инвестиционная и промышленная политика интегрированных структур способствует экономическому развитию, с другой – воспринимается как отклонение от рыночного курса, приводящий к развитию монополии, угнетению конкуренции и, как следствие, классической стагнации. Для поиска компромиссного решения необходим анализ мировой практики формирования и развития интегрированных форм капитала.

Среди европейских стран, наиболее существенный экономический интерес для Украины представляет опыт Германии, Италии, Франции.

Общее число финансово-промышленных групп в Федеративной Республике Германии на сегодняшний день, имеющих общехозяйственное значение, не достигает десяти. Во главе ведущих ФПГ, стоят крупнейшие национальные банки. Ядро ФПГ, созданных на основе банков, образуют несколько (от 3 до 10) банковских, промышленных, торговых, страховых и транспортных монополий, нередко проникающих и в другие сферы хозяйства.

Во Франции наибольшее распространение получили финансово-промышленные объединения, созданные вокруг крупнейших производственных комплексов. Промышленная составляющая данных объединений представляют собой, как правило, единое целое в производственном отношении – сформированное на базе технологически взаимосвязанных предприятий. В состав групп могут входить от нескольких десятков до нескольких сотен юридически самостоятельных фирм. Банковские учреждения, входящие в состав групп, достаточно часто являются подконтрольными главных промышленных предприятий группы.

В экономике Италии главенствующее положение занимают банковские финансово-промышленные группы. Прежде всего, это связано с тем, что привлечение капитала посредством выпуска дополнительных эмиссий акций промышленными предприятиями не привело к ожидаемым результатам. Поэтому итальянские концерны, в целях увеличения капиталовложений, были вынуждены прибегнуть к использованию банковского кредита, в свою очередь, все больше и больше попадая в зависимость от кредитующих их банков.

Анализируя мировую практику функционирования финансово-промышленных групп, целесообразно исследовать особенности формирования и развития финансово-промышленных объединений Юго-восточной Азии.

В Японии обязательным членом группы является крупнейший банк. Он контролирует крупную банковскую сеть филиалов и дочерних банков. Другим обязательным членом группы является универсальная торговая фирма. Она выполняет функцию универсального «сбытовика» и «снабженца».

Японские группы оказали большое влияние на развитие большинства новых индустриальных стран, как примером становления мощной корпоративной структуры, так и непосредственным участием групп в экономической жизни. Опыт японских ФПГ на сегодняшний день стал основой для переосмысления принципиальных вопросов, касающихся оптимальной организации хозяйственного оборота в любой стране, в любой экономике.

Процесс формирования ФПГ идет в России по нескольким направлениям. Во-первых, они создаются в добровольном порядке на основе договорного процесса и рыночных форм консолидации пакетов акций, а также директивным путем в случае объединения «казенных» предприятий. При этом, как правило, проводится предварительное проектирование всех взаимосвязей, целей деятельности, перспектив.

Кроме этого, финансово-промышленные группы создаются в процессе приватизации, в котором активно участвует банковский капитал, развиваются на базе больших промышленных структур, а также новых структур, появившихся в ходе становления рыночных отношений.

Еще один путь связан с возможностью формирования ФПГ на основе крупных экономических структур, созданных в свое время по решению Президента или Правительства, таких, как «Газпром», «Лукойл».

Анализ мирового опыта формирования и развития ФПГ, позволяет сделать вывод о том, что объединение промышленного и банковского капитала в финансово-промышленные группы выступает, по существу, основной формой организации системы производства, составляя каркас технологического комплекса эффективных экономик большинства экономически развитых стран мира, являясь выражением прогресса современного общественного производства и одновременно условием его дальнейшего развития.

Характерной особенностью развития ФПГ, является то, что в последнее время, их промышленная и банковская составляющие усилили свою разветвленность состава участников.

В настоящее время отсутствует единая модель корпоративного построения и управления ФПГ в странах с рыночной экономикой.

Процесс создания и развития ФПГ представляет собой не только успешный опыт роста согласованности и взаимозависимости функционирования всех организационных звеньев в структуре финансового и промышленного капитала

в соответствии с достигнутым уровнем обобществления производства, прорыва на международные рынки, но и показывает удачный опыт управления государственным промышленным сектором в ряде европейских стран.

Рахматуллина А. Р.

*Самарский государственный экономический университет,
Российская Федерация*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ЧАСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ В ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Развитые страны придерживаются стратегии промышленного развития, направленной на сохранение передовых позиций в мировой экономике путем создания и использования базисных инноваций. Этот тип стратегии обеспечивает существенные конкурентные преимущества корпорациям, позволяя «снимать сливки» – монопольную прибыль от реализации не имеющего аналогов продукта, а также иметь временную фору для опережающей разработки и внедрения собственного кластера усовершенствующих инноваций.

Необходимость акцентирования внимания на инновационной составляющей промышленного предприятия состоит в том, что его мотивация и поведение определяются экономическими закономерностями, характерными для рыночной экономики инновационного типа.

Анализ промышленных предприятий, успешно ведущих инновационную деятельность, показывает, что основным побудительным мотивом для разработки инноваций является желание и стремление руководства вести стратегическую деятельность вообще и осуществлять инновационную в частности.

Как бы успешно ни функционировало предприятие, но если его руководство не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, оно через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособным. В таких условиях ни одно предприятие не сможет сколько-нибудь долго существовать, не внося заметных усовершенствований в свою работу.

Другими словами, на предприятии должен быть лидер-новатор, который готов выделить ресурсы на разработку новой продукции и постоянно интересоваться в инновациях весь персонал. Из мирового опыта нам известно, что стремление к инновациям таких известных менеджеров, как Билл Гейтс из компании Microsoft, Акио Морито из Sony, Джека Уэлча из General Electric, привело их компании к мировому лидерству.

В связи с этим инновационная деятельность становится главным условием выживания предприятия в условиях рынка, на основании чего можно утверждать, что она занимает значительное место в развитии промышленного предприятия. Целенаправленное осуществление инновационной деятельности дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами и увеличивает, в конечном счете, прибыльность его деятельности.

За счет обеспечиваемой корпоративными системами управления управленческой реализации вариантов модернизации, создаются предпосылки для максимально полного использования базисных инноваций за счет создания, приобретения или аренды инновационных активов на основе формирования соответствующей системы управления предприятием. В связи с этим необходимо уделить внимание особенностям моделей управления активами предприятий в промышленности России при их интеграции в мировую экономику.

Качественное корпоративное управление приносит компаниям прямую выгоду – позволяет получить премию при размещении своих акций, а также привлечь на более благоприятных условиях другие виды инвестиций (например, займы).

Существует тенденция к повышению веса нематериальных компонентов в общей стоимости компаний, частью которых является и система корпоративного управления.

Для улучшения корпоративного управления российским компаниям можно рекомендовать:

- осуществлять регулярный мониторинг деятельности различных влиятельных международных и зарубежных организаций и групп по разработке стандартов корпоративного управления и корпоративной отчетности;
- активно участвовать в выработке таких стандартов, форматов соответствующей отчетности, поддерживать участие российских экспертов в этой работе и российские организации, предлагающие такие услуги высокого профессионального уровня;

– в процесі розробки стандартів і форматів звітності активно взаємодіяти з представителями зарубіжних делових кіл, компаній з метою виробки і отстаивания загальної позиції в відношенні пропозицій, висуваних різними групами і /або країнами і відображених інтереси окремих груп;

– сприяти і активно брати участь в виробці національних стандартів корпоративного управління, впровадження механізму перевірки дотримання цих стандартів і відповідності розкриваної інформації реальності;

– сприяти створенню національних рейтингів корпоративного управління в взаємодії з відомими зарубіжними експертами, міжнародними організаціями, вести системну роботу по забезпеченню визнання обґрунтованості і авторитетності цих рейтингів;

– розвивати активний діалог з зарубіжними партнерами і інвесторами з метою переконати їх виробити більш об'єктивні критерії оцінки цінності російських компаній;

– розвивати активний діалог з російськими інвесторами, в особливості з тими, які будуть з'являтися в процесі розвитку пенсійної реформи, розвитку системи страхування, з іншими інституціональними інвесторами;

– розвивати активний діалог з зацікавленими групами, громадськими організаціями по питанням корпоративного управління.

Римар І. А.

Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Відповідно до визначенням зеленої книги ЄС соціальна відповідальність підприємства – це інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі.

Значна кількість науковців притримуються думки, що дотримання принципів соціальної відповідальності у щоденній діловій практиці торговельного підприємства забезпечує його рядом конкурентних переваг, основними з яких є

збереження ключових співробітників підприємства, підвищення лояльності покупця, налагодження стосунків із постачальниками та ін. (рис. 1).

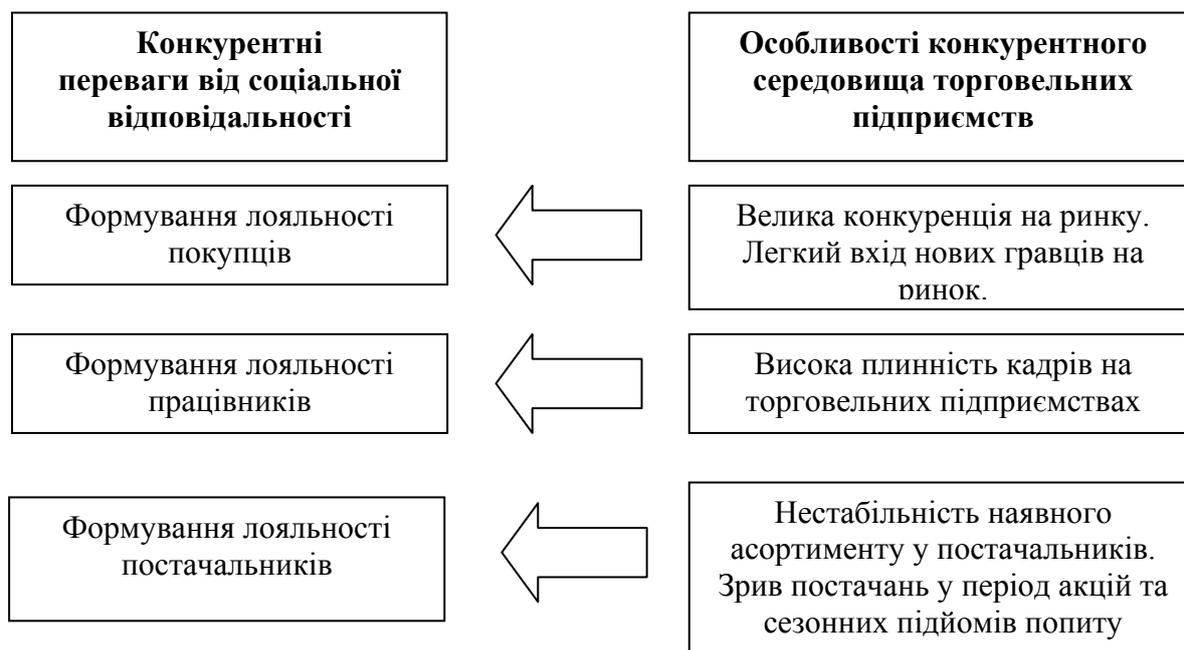


Рис. 1. Конкурентні переваги торговельного підприємства від впровадження соціальної відповідальності

У наукових джерелах відсутня чітка класифікація переваг від впровадження соціальної відповідальності торговельного підприємства. У зв'язку з цим дисертантом запропоновано класифікацію конкурентних переваг від впровадження соціальної відповідальності на підприємстві торгівлі за наступними ознаками: за джерелом виникнення; за ймовірністю успіху; за тривалістю дії; за джерелом забезпечення переваг (рис. 2).

За джерелом виникнення дисертант пропонує класифікувати конкурентні переваги на внутрішні та зовнішні. Зовнішні конкурентні переваги від впровадження соціальної відповідальності на торговельному підприємстві – це переваги, засновані на спроможності надавати послуги, що задовольняють потреби та бажання покупців краще конкурентів. Внутрішні конкурентні переваги – це спроможність досягнення й підтримки певного набору послуг з більш низькими витратами, ніж у конкурентів.

За ймовірністю успіху конкурентні переваги пропонується розподіляти на ймовірні та очевидні: Ймовірні конкурентні переваги – це конкурентні переваги, які торговельне підприємство з 50% вірогідністю може отримати від впровадження соціальної відповідальності. Очевидні конкурентні переваги – це конкурентні переваги, які торговельне підприємство з високою вірогідністю може отримати від впровадження соціальної відповідальності.

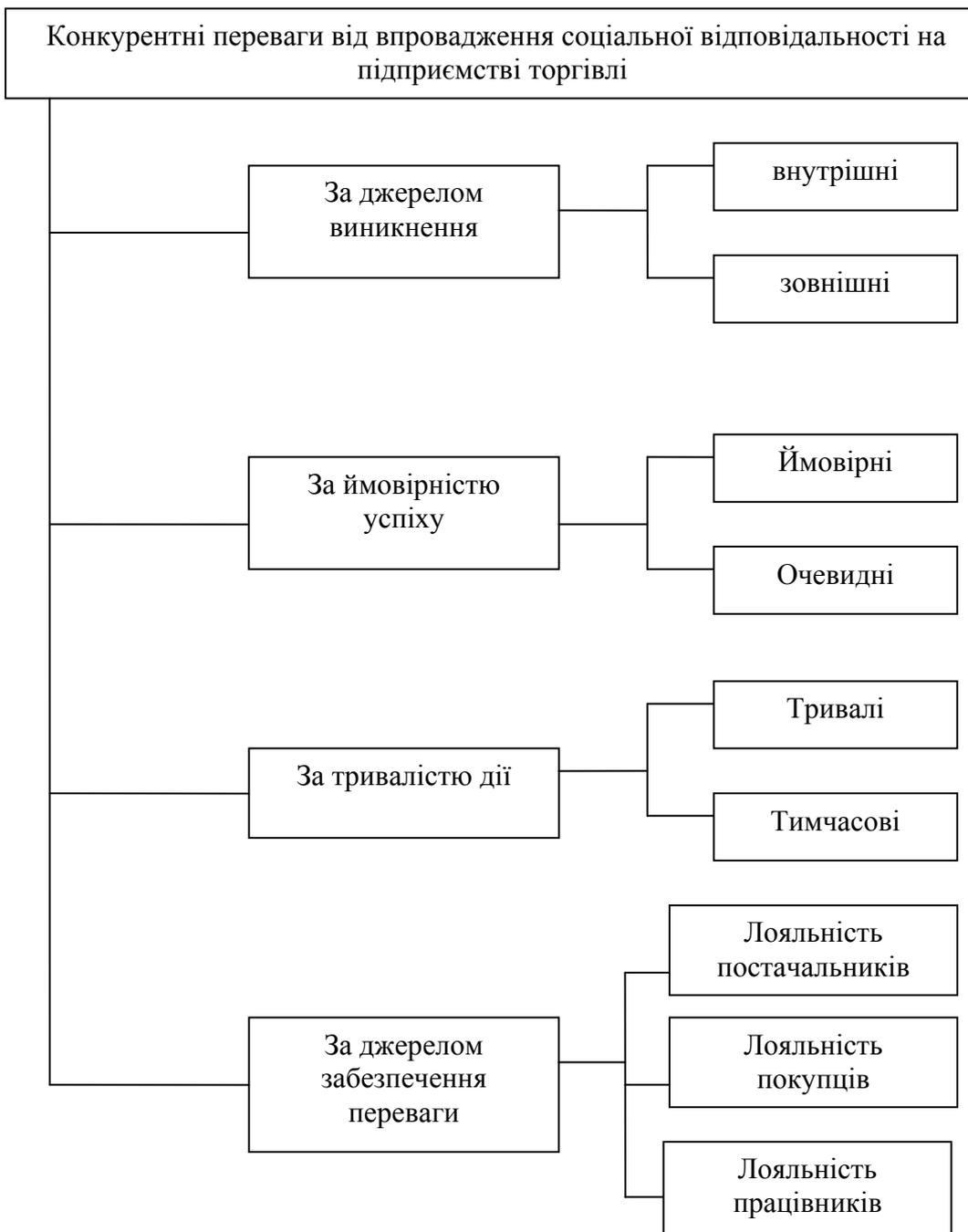


Рис. 2. Класифікація конкурентних переваг від впровадження соціальної відповідальності на підприємствах торгівлі [авторська розробка]

За тривалістю дії запропоновано класифікувати конкурентні переваги на тривалі та тимчасові. Тривалі конкурентні переваги від впровадження соціальної відповідальності – це конкурентні переваги, що були здобуті підприємством внаслідок впровадження соціальної відповідальності, та допомагали підприємству у конкурентній боротьбі протягом тривалого часу (від 1 року). Тимчасові конкурентні переваги від впровадження соціальної відповідальності – це конкурентні переваги, що були здобуті торговельним підприємством внаслідок впро-

вадження соціальної відповідальності, та допомогли підприємству у конкурентній боротьбі протягом нетривалого часу (до 1 року).

За джерелом забезпечення переваг дисертантом пропонується класифікувати конкурентні переваги на переваги від лояльності постачальників, переваги від лояльності покупців та переваги від лояльності працівників. Конкурентні переваги від лояльності постачальників – це ті переваги, які торговельне підприємство отримало внаслідок лояльного ставлення до нього постачальників. Конкурентні переваги від лояльності покупців – це ті переваги, які торговельне підприємство отримало внаслідок лояльного ставлення до нього покупців. Конкурентні переваги від лояльності працівників – це ті переваги, які торговельне підприємство отримало внаслідок лояльного ставлення до них працівників.

Симонова И. С.

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Российская Федерация

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК СПОСОБ ПУТЕШЕСТВИЯ МОЛОДЕЖИ

Путешествия для молодежи – это стиль жизни развитого социального общества. Существует концепция, что молодые люди на этапе своего жизненного пути до 30 лет, пока не завели семью и детей, должны посмотреть мир, совершить путешествия, узнать, как живут другие народы. Это поможет им выбрать правильный путь в жизни, сформировать собственные жизненные принципы. Студентам дневных образовательных учреждений и не студенческой молодежи до 30 лет повсеместно предоставляются существенные льготы для совершения путешествий, устанавливаются пониженные тарифы на перевозку практически всеми видами транспорта (но в туристском или экономическом классе), на проживание в специальных молодежных общежитиях (хостелах), на посещение музеев, аттракционов и тематических парков. Более того, им дается особая скидка в цене, а иногда вообще предоставляется возможность бесплатно позвонить родителям.

Существует концепция [1], что у молодежи более свободный режим жизни в смысле наличия времени на отдых и путешествия, они имеют продолжительные каникулы в зимнее и летнее время. Студенты путешествуют группами в со-

провожении преподавателя или работника образовательного учреждения. Нередко студенты объединяются в небольшие группы 3 человек и самостоятельно совершают достаточно протяженные путешествия по стране и за рубежом.

По мере развития и проникновения в нашу жизнь информационных технологий, самостоятельные путешествия стали нормой жизни, и у людей все чаще появляется желание спланировать свое собственное, Самостоятельное Путешествие. Для начала необходимо иметь четкое представление о том, чем именно самостоятельный туризм отличается от других видов туризма и какую роль в данном случае играют туристические агентства и туроператоры.

Самостоятельный туризм – это путешествие, совершаемое с полным или частичным отказом от услуг туроператоров и турагентов, но в большинстве случаев не подразумевает полного отказа от использования туристических (не агентских) услуг. При его организации путешественник самостоятельно формирует маршрут своего путешествия, а также выбирает и приобретает все его составляющие (билеты, проживание в гостиницах, питание, экскурсии и т. д.).

Самостоятельной организацией своего отдыха занимаются 16% туристов, большинство из которых – молодые люди 25–30 лет. Из них 11% бронируют через интернет билеты и отели заранее, а 5% предпочитают еще большую свободу выбора и покупают предварительно только билеты, решая вопрос с проживанием уже в ходе самого путешествия [2]. Основной мотивацией при выборе такого вида путешествия является экономия средств и независимость от программы предлагаемых компаниями туров.

Сегодня существует масса различных сообществ и молодежных движений, систем бронирования, которые помогают независимому туристу совершить путешествие [3]. Одним из важных элементов самостоятельного туризма является размещение. Приведем несколько примеров, где и как туристы могут остановиться, совершая свое путешествие:

1. Бронирование без посредников.
2. Аренда частного жилья.
3. CouchSurfing (Каучсерфинг) и социальные сети.

Рассмотрим подробнее данные виды альтернативного способа размещения (табл. 1).

Таблица 1. Альтернативные способы размещения самостоятельных туристов

Способ получения информации	Описание ресурсов
Бронирование без посредников	- Бронирование номера напрямую на сайте отеля. - Бронирование с помощью глобальных систем, таких как booking.com, hrs.com, hotels.com
Аренда частного жилья	- международное сообщество 9flats.com - сервис системы msn.com
Социальные сети и сообщества	- «CouchSurfing.com» (Каучсерфинг) Одна из крупнейших гостевых сетей. Члены сети бесплатно предоставляют друг другу помощь и ночлег во время путешествий и организуют совместные путешествия. - «TourOut.Ru» первая в «Рунете» социальная сеть для туристов и путешественников, которая предоставляет всю информацию для удачного отдыха

Из табл. 1 видно, что у современных самостоятельных туристов имеется множество различных способов самим обеспечить себя средством размещения. Появляется возможность выбрать отель или иное средство размещения в соответствии со своими бюджетом и представлениями о комфорте. Турагентства, как правило, предлагают выбор из 10–12 отелей разной звездности. Такой способ планирования путешествия более выгоден для Европейских направлений. Преимущество продаж курортов массовых направлений и курортов, например Турция, Египет, остается за туристскими фирмами [4].

Далее рассмотрим еще один важнейший критерий самостоятельного туризма – это передвижение. Существует ряд способов передвижения самостоятельных туристов.

Таблица 2. Способы передвижения самостоятельных туристов

Способ передвижения	Описание
Традиционные авиакомпании	1. Сезонные распродажи 2. Рекламные акции 3. Льготные тарифы
Низкобюджетные авиакомпании (Low Cost)	1. Раннее бронирование билетов 2. Продажа билетов через интернет 3. Экономия на услугах (питание, вес багажа и т.д.)
Автотуризм	путешествие на собственном или арендованном автомобиле – Для путешествия на собственном автомобиле необходимо: 1. Страхование гражданской ответственности («зеленая карта») 2. Права международного образца – Для путешествия на арендованном автомобиле необходимо: 1. Права международного образца 2. Возраст от 25 лет, водительский стаж от 1 года 3. Страховка

Приведенные в табл. 2 способы передвижения требуют к себе прагматичного подхода и, как правило, планируются заранее. Так же существуют способы передвижения транспортом внутри страны, например автобусы, ж/д транспорт и др.

Таким образом, резюмируя вышесказанное можно сделать выводы, что самостоятельный туризм развивается и становится популярным среди молодых людей в возрасте от 18–30 лет, способствует экономии бюджета, планируемого на отдых, и позволяет независимо распределять время путешествия. Но, несмотря на это есть и отрицательные:

1. Проблемы обеспечения личной безопасности.
2. Проблемы правового характера.
3. Проблемы туристских формальностей.

Список использованных источников:

1. Труды Академии туризма: сериальное научное издание. – СПб.: Невский Фонд, 2005. – Вып. 6. – 220 с.
2. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.about.9flats.com>
3. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.couchsurfing.com>
4. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.59travel.ru/blog/index/node/id/101-kak-kupit-deshevie-aviabileti/>

К. э. н. Соловьева Д. В.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА БИЗНЕСА

Арсенал инструментов портфельного анализа достаточно широк. К этой группе относятся, в частности, матричные модели BCG, GE/McKensey, Shell/DPM, ADL/LC, Hofer/Schendel, анализ закрепления BZB и их вариации. Эти модели направлены на решение задач оценки бизнес-портфеля с точки зрения его конкурентоспособности, сбалансированности, возможностей и перспектив развития (исходя из критериев, которые в данных моделях признаются значимыми). Однако существующие аналитические инструменты не свободны от ограничений и недостатков, основные из которых следующие:

– модели основаны на императиве «маркетинговых войн», директивно приписывающим компаниям цель борьбы за место на рынке (максимизация доли рынка или занятие лидирующей конкурентной позиции), в то время, как

компании могут выражать свои цели в других терминах и иметь в виду другие показатели, не коррелирующие напрямую с рыночной долей; вследствие такого подхода эти модели практически неприменимы или трудно адаптируемы для анализа деятельности некоммерческих организаций или компаний, преследующих наряду с бизнес-целями и социальные;

– в большинстве моделей принята посылка о том, что привлекательным для бизнеса может быть только растущий рынок, а стабильные или сокращающиеся рынки несут угрозу; хотя в действительности однозначного видения здесь не может быть: и сама форма кривой ЖЦР нередко бывает нетрадиционной («длинная жизнь», «повторный рост», «гребешковая кривая»), и позиции СБЕ на рынке с нулевой или отрицательной динамикой могут быть устойчивы, и деятельность компании может быть тесно связана именно с этим рынком и не предполагать диверсификации;

– большинство моделей требуют фактологической (и, часто, измеренной в динамике) информации о конкретных показателях, без чего невозможна оценка той или иной СБЕ и, соответственно, осложняется анализ бизнес-портфеля в целом; так, в целом ряде моделей в качестве основного (или элемента интегрального) показателя учитываются относительная доля рынка, темпы роста рынка или отрасли; в принципе, в случае отсутствия фактических данных, можно использовать экспертные оценки, но тогда аналитическая результативность этих моделей существенно снижается;

– в большинстве моделей осложнены оценки новых видов бизнеса, находящихся на стадиях разработки или выведения на рынок: по сравнению с другими СБЕ они либо занимают слабую позицию, либо вообще не могут быть спозиционированы в принятых координатах ввиду отсутствия информации об их рыночных показателях;

– в ряде моделей затруднено взаимное сравнение бизнес-единиц широко диверсифицированного портфеля – имеющих отношение к разным рынкам, отраслям, так как специфика этих рынков и отраслей может существенно варьироваться, цели, которые компания ставит перед СБЕ, тоже могут быть различными, и привести их к единой системе оценивания и сравнения без содержательных потерь бывает сложно;

– большинство существующих моделей построены на попытке оптимизировать портфель исходя из единой цели и единой корпоративной стратегии,

одинаково (по посылке, заложенной в модель) применимых к каждой СБЕ; в то время как у разных СБЕ могут быть разные роли в портфеле, разные целевые показатели могут рассматриваться как значимые, и стратегическое видение успешного функционирования и желательного рыночного позиционирования может быть различным для разных СБЕ, т. е. попытка «причесать под одну гребенку» все СБЕ может быть ущербна по самой своей идее;

– весьма подвержена критике функция стратегического планирования портфельных моделей: стратегии обычно формулируются в самых общих терминах, схематичны и могут рассматриваться лишь как ориентир, да и то часто вызывающий сомнение из-за натянутых и субъективных выводов, т. е. названные модели скорее хороши как инструмент анализа портфеля, чем как инструмент стратегического планирования; основная проблема здесь, на наш взгляд заключается в том, что неочевидна содержательная сторона стратегий, а указывается лишь стратегический вектор («инвестировать», «сокращать», «поддерживать» и т. п.).

Таким образом, актуальна потребность в новом портфельном методе, который принимал бы во внимание специфику разных СБЕ, предлагал бы инструмент их сравнительного анализа без попытки уравнивать, игнорируя различия, использовал бы релевантные для каждого бизнеса критерии оценки, т.е. позволял бы оценить каждую СБЕ с позиций ее рыночного контекста и тех целей и стратегий компании, которые связаны с ней напрямую, и в то же время, предоставлял бы возможность соотносить СБЕ с общекорпоративными целями и стратегиями и показывать ее место в портфеле. На наш взгляд, этот метод должен быть основан на императиве адекватности каждого бизнеса (или товара) своему целевому рынку и соответствия целям и стратегиям компании, как касающимся данной СБЕ непосредственно, так и общекорпоративным.

Исходя из посылки соответствия СБЕ целевым рынкам, необходимо принять во внимание тренды, имеющие место в экономической среде и социуме в целом и обуславливающие рыночную ситуацию не только на макроуровне, но и на уровне локальных рынков. Эти тенденции в макросреде систематизируем следующим образом:

1. Изменения в технологиях, что влечет за собой:

- сокращение жизненных циклов продуктов и брендов;
- увеличение доли исследований и разработок в продукте вследствие повышения значимости инноваций в конкурентной борьбе (за счет снижения доли трудового компонента);

- появление новых форм конкуренции, основанных на индивидуализации и дифференциации товара и сервиса;
- рост значения мелкосерийного производства и снижение роли массового (стандартизированного, унифицированного) производства;
- развитие производства уникальных товаров с особыми характеристиками и свойствами, ориентированными на узкие сегменты;
- компьютеризация и интернетизация бизнеса, приводящие к появлению новых товарных категорий, новым способам взаимодействия компаний с потребителями, новым формам конкуренции, партнерства.

2. Изменения в потребительской среде, что выражается в следующем:

- ускорение темпа жизни и осознаваемое стремление потребителей этому темпу соответствовать;
- повышение требовательности потребителей к качеству товаров и сервиса, к индивидуальной удовлетворенности;
- усиление потребительского самосознания и готовности отстаивать свои права;
- появление новых форм взаимодействия потребителей и компаний, характеризующихся высокой вовлеченностью потребителей (построение отношений с брендом, краудсорсинг);
- высокая мобильность потребителей – не только внешняя, отражающаяся на стиле жизни, но и внутренняя: готовность к инновациям, открытость к изменениям;
- проявление социокультурной дифференциации потребителей (норм, ценностей, стилей жизни и культуры);
- стирание границ между странами, глобализация и интернационализация в потреблении.

Развитие рынка с указанным вектором, его усиливающееся многообразие должно находить и соответствующее отражение в управлении бизнес-портфелем. Соответственно, модели формирования и анализа портфеля должны учитывать и этот аспект – возможность инновационного развития бизнес-портфеля и возможность корректного анализа новых бизнес-единиц, в том числе принципиально новых, открывающих новые сегменты, создающих прорывные товары или предлагающих новые формы взаимодействия с потребителями.

Опираясь на сказанное выше, сформулируем основные принципы, которым должен отвечать новый метод портфельного анализа в современных условиях:

– принцип маркетинговой ориентации – подразумевает оценку портфеля с позиций его адекватности рынку;

– принцип стратегического видения – подразумевает оценку портфеля с позиций соответствия целям и стратегии компании, связанных с СБЕ и портфелем в целом;

– принцип проактивного развития – подразумевает необходимость учета инновационной трансформации портфеля в соответствии с изменением рынка и в русле стратегических целей компании.

Метод портфельного анализа, соответствующий данным принципам, будет предложен и обоснован автором в других работах.

Список использованных источников:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Х. Виссема. – М.: Финпресс, 2000. – 271 с.
3. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования / В. С. Ефремов. – М.: Финпресс, 1998. – 192 с.
4. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
5. Ким У. Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана / У. Ч. Ким, Р. Моборн. – М.: Гиппо, 2010. – 272 с.

Чаадаева В. В.

ООО «Старт2Ком», Российская Федерация

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ ПО ВЫПОЛНЯЕМЫМ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМ

Среди объективных закономерностей реинжиниринга все более важное значение приобретает учет социальных факторов. От темпов адаптации работников к новым условиям зависит острота социальной напряженности, неизбежно сопутствующая его проведению, поэтому важным условием существования перепроектированных бизнес-процессов является наличие соответствующего числа исполнителей с надлежащим уровнем квалификации.

Существует три вида угроз, возникающих на предприятии, проводящем структурные изменения [1].

- экономические угрозы (опасения того, что снизится уровень дохода, либо станет менее вероятным увеличение дохода в будущем);
- психологические, обусловленные общим ощущением неопределенности в связи с изменением требований, обязанностей, методов работы;
- социально-психологические, такие как боязнь утраты престижа, в связи с потерей конкретной должности или принадлежности к конкретной группе.

Следовательно, положительный эффект и возможность повышения производительности на основе нововведений (в том числе реинжиниринга) зачастую снижается из-за боязни работников потерять рабочие места, заработную плату и т. д. Эти противоречия имеют объективный характер, и их устранение может быть достигнуто подбором конкретных методов и форм активизации человеческого фактора. Причем не только на основе повышения заинтересованности работников в изменениях, но и мотивирования профессиональной подготовки, повышения их квалификации.

Следует отметить, что бизнес-процессы, возникающие после реинжиниринга обладают многими общими свойствами, причем независимо от отрасли производства: объединение нескольких работ в одну; наделение дополнительными полномочиями работников (исполнители принимают решения); существование различных версий бизнес-процесса; этапы процесса выполняются в естественном порядке; работа выполняется там, где ее целесообразно делать (выход работы за границы организационных структур); снижение доли работ по проверке и контролю; минимизация согласований и т. д.

Вышеперечисленные свойства новых бизнес-процессов определяют задачу поиска исполнителей соответствующей квалификации.

В общем виде алгоритм решения задачи таков: необходимо выделить допустимые комбинации исполнителей бизнес-процесса, а затем выбрать лучшую комбинацию.

Исходными данными являются:

- набор требований к бизнес-процессу;
- множество претендентов, каждый из которых характеризуется квалификационной оценкой;
- правила взаимодействия исполнителей, сформулированные на основе анализа модели бизнес-процесса.

Совокупность правил, отражающих политику предприятия, определяет логику бизнес-процесса, порядок выполнения бизнес-функций, а также исполнителей в нем участвующих.

В общем виде задача имеет следующую формулировку [2]: найти оптимум целевой функции $F(\{x(i, j)\})$ при ограничениях:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n x(i, j) &\leq 1, j = \overline{1, m} \\ \sum_{j=1}^m x(i, j) &\leq 1, i = \overline{1, n} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x(i, j) &= \min(n, m) \\ x(i, j) &= 0, 1 : i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m} \end{aligned} \quad (1)$$

где $x(i, j) = 0$, если работа под номером j не выполняется сотрудником под номером i и $x(i, j) = 1$, если работа выполняется.

Для рассматриваемой модели (1) целевая функция максимизации вероятности успешного выполнения каждой исполнителем работы, на которую он назначен, формулируется следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m p(i, j) * x(i, j) \quad (2)$$

где $p(i, j)$ есть вероятность того, что исполнитель под номером i успешно выполнит работу под номером j ($0 \leq p(i, j) \leq 1$).

Оценки вероятности того, что исполнитель с определенными характеристиками удовлетворительно выполнит каждую из работ, могут быть получены на основе статистических данных. Максимизация успешности назначения в целом на все работы осуществляется с помощью такого набора исполнителей для каждой из них, при котором достигается максимум произведения вероятностей успешного выполнения работы.

Задача поиска оптимального назначения исполнителей представляется в виде следующей задачи целочисленного программирования:

$$\sum_{i=1}^m C_i x_i \rightarrow \min \quad (3)$$

при ограничениях:

$$\begin{aligned} A &= \sum_{j=1}^R A_j \geq \sum_{i=1}^N P_i \\ x_i &\geq 0 - \text{целое} \end{aligned} \quad (4)$$

где m – число квалификационных оценок; x_i – число сотрудников i -й квалификационной оценки; C_i – заработанная плата для i -й квалификационной оценки; P_i – балл i -й бизнес-функции, A_j – квалификационная оценка исполнителя.

Что следует понимать под оптимальным назначением?

Один и тот же исполнитель может выполнять различные бизнес-функции с разной производительностью. Характерной особенностью перепроектированного бизнес-процесса является его горизонтальное сжатие, то есть функции, выполнявшиеся различными исполнителями, интегрируются в одну, соответственно необходимы исполнители, способные их реализовывать. Так как суммарное количество трудовых ресурсов ограничено, то возникает проблема распределения ресурса оптимальным образом. Привлекая наиболее квалифицированных исполнителей, возможно, оказывать влияние на стоимость бизнес-процесса, длительность его реализации и т.д.

Также необходимо отметить ряд положений реализации реинжиниринговых мероприятий, которые будут способствовать снижению отрицательной реакции [3]:

- информирование о предлагаемых изменениях всех исполнителей, задействованных в бизнес-процессах;
- проведение семинаров, конференций для обсуждения практического опыта полученного в результате внедрения перепроектированных бизнес-процессов;
- использование принципов поэтапного внедрения новых перепроектированных бизнес-процессов, следует сосредоточить внимание на ограниченном количестве бизнес-процессов.

Список использованных источников:

1. Молл Е. Г. Менеджмент: организационное поведение / Е. Г. Молл. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 156 с.
2. Жданов С. А. Экономические модели и методы в управлении / С. А. Жданов. – М.: Дело и сервис, 1998. – 176 с.

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ТЕОРІЇ ТА ЕКОНОМІЧНІЙ ПРАКТИЦІ

Бамбурова А. И.

Поволжский государственный университет сервиса,

г. Тольятти, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

В настоящее время электронные деньги широко используются российскими организациями. С помощью них предприятия получают оплату через Интернет, реализуя товары, услуги или работы. Поэтому особую актуальность приобретает вопрос: как же учитывать такие деньги в бухгалтерском и налоговом учете?

В соответствии с Федеральным законом от 27.06.11 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», «электронные денежные средства – денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа».

К электронным деньгам относятся электронные кошельки и предоплаченные платежные карты. Значимость электронных денег определяется тем, что: организация или предприниматель может получать такие деньги от физических лиц, которые не являются индивидуальными предпринимателями, за свои товары, услуги или работы; они могут ими рассчитываться с физическими лицами. Для этого оператору отправляется поручение на перечисление. Компании и предприниматели не могут рассчитываться электронными деньгами между собой. При этом электронные деньги принадлежат компании.

Наиболее популярными платежными системами в настоящее время являются Яндекс.Деньги (PayCash), QIWI Кошелек, RuPay, E-Gold, Rapida, CyberPlat, E-port, Кредит-Пилот и др.

Электронные деньги являются аналогом денежных средств, поэтому для учета может использоваться счет 55 «Специальные счета в банках», субсчет «Электронные деньги». Отдельные субсчета целесообразно выделить по платежным системам или видам электронных денег. В учетной политике необходимо закрепить перечень таких субсчетов (п. 8 ПБУ 1/2008). За операцию ввода реальных денег в электронный кошелек и вывода электронных денег на банковский счет большинство платежных систем удерживает комиссию (вознаграждение). Ее нужно включить в прочие расходы как вознаграждение за оказанные банковские услуги (п. 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации»).

Электронный кошелек не только привязан к расчетному счету, но и движение денег в нем приравнено к движению денежных средств на обычном расчетном счете. Поэтому поступление и выбытие электронных денег специальными положениями налогового законодательства не регулируются. Так как же учитывать налоги?

Налог на добавленную стоимость. Поступление денег в электронный кошелек компании, находящейся на общем режиме налогообложения, до отгрузки товара является авансом. Конкретную дату отражения аванса можно узнать из отчета оператора, который предоставляется в режиме онлайн. Поскольку получать электронную оплату можно только от физических лиц, счет-фактуру достаточно составить в одном экземпляре (для себя). После отгрузки товара (фактической передачи) и составления документов на отгрузку начисленный НДС принимается к вычету. Расходы по обслуживанию электронных платежей облагаются НДС в общем порядке как небанковская операция. Поэтому оператор, если он является плательщиком НДС и не применяет специальные налоговые режимы, в составе вознаграждения взимает НДС в общем порядке. Для вычета НДС клиенту необходим счет-фактура. Он может быть выставлен на бумажном носителе или в электронном виде (п. 1 ст. 169 Налогового Кодекса РФ).

При начислении налога на прибыль, если организация применяет метод начисления, электронные денежные средства, полученные до отгрузки товара или факта оказания услуги, являются предоплатой и не признаются доходом компании в целях исчисления налога на прибыль. Сумма полученных средств до подписания документов на переход права собственности (отгрузки товара) или составления акта выполненных работ, за вычетом НДС, включается в состав доходов. При применении организацией кассового метода, сумма электронных средств включается в состав доходов в день зачисления на электронный кошелек.

Сумму вознаграждения оператора можно включить в состав прочих расходов (подп. 25 п. 1 ст. 264 Налогового Кодекса РФ). Комиссии, взимаемые оператором за проведение платежей (п. 12 ст. 5 Закона № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»), считаются оплатой услуг банка, поэтому организация включает их в состав внереализационных расходов на основании подпункта 15 п. 1 ст. 265 НК РФ.

Если компания применяет упрощенную систему налогообложения, то плату за услуги платежной системы также можно учесть при расчете налога (подп. 9 п. 1 или подп. 24 п. 1 ст. 346.16 Налогового Кодекса РФ).

Налог на доходы физических лиц. Если организация расплачивается электронными деньгами с физическим лицом за какие-либо работы, услуги, у нее возникает обязанность удержать с этого дохода НДФЛ и перечислить его в бюджет (п. 1, 2 ст. 226 Налогового Кодекса РФ). Перечислить налог нужно в тот же день, когда происходит перечисление электронных денег физическому лицу (подп. 1 п. 1 ст. 223, п. 6 ст. 226 Налогового Кодекса РФ). Для этого следует сдать платежное поручение в обычный банк.

Таким образом, в статье было рассмотрено определение электронных денег, а также отражение их в бухгалтерском и налоговом учете. Учет электронных денег, несмотря на некоторые отличия, имеет много общего с учетом безналичных денежных средств. И возможно скоро различия между банками и операторами электронных платежных систем перестанут иметь место в бухгалтерском и налоговом учете.

Кобилецька О. Ф.

Одеський національний економічний університет, Україна

**ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ
(на прикладі зведеного бюджету Одеської області)**

За часи здобуття Україною незалежності процес відродження місцевих фінансів досі супроводжується цілим комплексом теоретичних та практичних проблем у напрямках розмежування функцій та завдань між центром та місцевими рівнями влади, хронічної нестачі грошей на виконання цих завдань, неефективний перерозподіл коштів між територіями, централізація фінансових ресурсів, незацікавленість суб'єктів системи місцевих фінансів у нарощуванні фінансових ре-

сурсів. Тобто ключовим питанням є недостатність фінансових ресурсів, які уособлюють економічну самостійність місцевих органів влади, сприяють розвитку інфраструктури, активізують господарську діяльність. У зв'язку з цим особливого значення набувають проблеми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів.

Тенденції формування доходів місцевих бюджетів України доводять, що стан справ з наявними фінансовими ресурсами не дозволяє органам місцевого самоврядування самостійно (без державної підтримки) утримувати комунальні бюджетні установи, житлово-комунальне господарство, здійснювати витрати на місцеві соціальні програми та надавати громадські послуги. За цих умов постає необхідність у проведенні в державі широкомасштабних реформ, направлених на надання місцевим органам влади фінансової автономії у межах законодавства, створення надійної, раціональної системи фінансових відносин між різними рівнями держави та становлення інституту самостійних місцевих бюджетів.

На прикладі зведеного бюджету Одеської області спробуємо оцінити фактори, що впливають на доходну частину місцевого бюджету та у якій мірі.

Досліджуємо залежність доходів зведеного бюджету Одеської області в залежності від ВРП, інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету, коштів місцевих бюджетів, економічно активного населення та безробітних працездатного віку (табл. 1).

Таблиця 1. Фактори, що впливають на доходи зведеного бюджету Одеської області.

Роки	Всього доходів зведеного бюджету Одеської області	ВРП, всього у фактичних цінах, млн. грн.	Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування		Економічно активне населення працездатного віку, тис. осіб	Безробітні, працездатного віку, тис. осіб
			коштів державного бюджету	коштів місцевих бюджетів		
2007	2218365,8	24898	441	116	1006,9	56
2008	2 976 201,00	33116	599	208	1015,4	48,5
2009	3 390 567,60	46994	497	277	1020,2	50,2
2010	3 257 383,40	48647	258	116	1026,1	75,3
2011	3 812 036,00	49373	249	308	1030,5	68

Можна побудувати модель множинної лінійної регресії по даним таблиці за допомогою методу найменших квадратів. Скориставшись даним методом, отримаємо лінійну залежність:

$$Y=57856,54*X1+1451,58*X2+5131,71*X3+3360,7*X4+21,45*X5-5094721,03,$$

де X_1 – кількість безробітних, X_2 – економічно активне населення, X_3 – інвестиції в основний капітал за рахунок коштів місцевих бюджетів, X_4 – інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету, X_5 – ВРП. Вирахувавши коефіцієнт детермінації (R-квадрат), маємо $R^2=1$.

Коефіцієнт детермінації (R-квадрат) дорівнює 1 та показує долю дисперсії, що пояснюється даною моделлю в загальній дисперсії. Таким чином, отримана модель на 100% пояснює зміну доходів зведеного бюджету Одеської області від зміни незалежних показників. Тобто за допомогою даної моделі можна прогнозувати в залежності від зміни незалежних змінних X_1, \dots, X_5 величину доходів зведеного бюджету Одеської області.

В результаті можна проаналізувати залежність зведеного бюджету Одеської області від кожної незалежної змінної окремо, поррахувавши коефіцієнт кореляції: для ВРП він становить 0,92, що показує майже 100% залежність бюджету від Валового Регіонального продукту; для інвестицій за рахунок коштів із державного бюджету він становить 0,45 та є свідченням, що цей показник майже не впливає на доходи зведеного бюджету Одеської області; за рахунок коштів із місцевих бюджетів на інвестиції в основний капітал маємо 0,75 – величина цього показнику вказує на велику залежність доходів бюджету Одеської області; щодо працездатного населення, то отримаємо – 0,94, що свідчить про майже 100% залежність бюджету від цього фактору; для безробітних – 0,37, тобто ця категорія майже не впливає на доходну частину бюджету.

В результаті проведеного аналізу констатуємо, що на доходи зведеного бюджету Одеської області впливає: Валовий регіональний продукт, кошти, що були витрачені на інвестиції із місцевого бюджету, а також кількість економічно активного населення працездатного віку.

Тобто за рахунок капіталовкладень із місцевого бюджету ефективніше створюється прибуток, який у подальшому буде ресурсом бюджетних доходів або ж буде досягатись соціальний ефект, що в свою чергу відобразиться на величині валового регіонального продукту.

Економічно активне населення працездатного віку, а відповідно податок з їх доходів є головним джерелом формування фінансових ресурсів на місцевому рівні. Однак, як зазначають представники Регіональної місії *USAID* в Україні: зазначені темпи приросту надходжень податку з доходів фізичних осіб забезпечуються за рахунок підвищення урядом рівня мінімальної заробітної плати.

Варто додати, що в регіонах, де останніми роками практично немає інвес-

тиційних вкладень, приріст доходів повністю залежить від працівників бюджетної сфери. Продовження існуючих тенденцій призведе до повного занепаду не лише економічного, але й соціального розвитку в переважній більшості таких адміністративно-територіальних одиниць.

Січняк О. О.

*Інститут економіки та менеджменту ОНАЗ імені О. С. Попова,
м. Одеса, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасний етап розвитку світової економіки та національного господарства як її складової характеризується високим рівнем технологізації та динаміки середовища діяльності суб'єктів господарювання. Все це вимагає відповідного інформаційного забезпечення, технічна база для якого вже створена завдяки наявності технічних продуктів світового рівня та їх порівняній доступності. Разом із тим комплексна технологія інформаційного забезпечення поки що відсутня, хоча для сучасних умов важливий саме комплексний підхід із врахуванням максимального числа релевантних факторів (число який прогресивно збільшується відповідно до економічного розвитку). Зокрема це стосується проблеми інформаційного забезпечення управління людськими ресурсами.

Варто зазначити, що управління людськими ресурсами є досить складним та вимагає значних об'ємів інформації про всю організацію та окремих її працівників і можливе лише в контексті управління організацією в цілому. Тому розгляд питань інформаційного забезпечення управління людськими ресурсами можливий лише в комплексі. Такий комплекс можуть забезпечити **інформаційні системи комплексного управління** – системи збору інформації про діяльність організації на всіх рівнях, її накопичення та обробки відповідно до методик, що сприяють більш ефективній оцінці середовища, його прогнозування, а також полегшують (та є інформаційною базою) планування та здійснення управління в цілому.

Такі системи здатні забезпечити не тільки достатнє інформаційне забезпечення для традиційного управління організацією, а й дати описову, а можливо й сутнісну, характеристику «інтегрованих показників», які враховували б взаємозв'язок даних із різних «граней» оцінки діяльності підприємства. Такі показники дали б можливість оцінити взаємозв'язок та наслідки зміни, наприклад, в ор-

ганізаційній діяльності підприємства для організації в цілому та економічних результатів, і навпаки. Такий ємний взаємозв'язок зміг би пролити світло на такі широко дискутовані категорії як потенціал підприємства (організації), зокрема людський потенціал. І, якщо технічний та технологічний бік потенціалу підприємства навіть зараз висвітлити досить складно, то для висвітлення людського потенціалу складаються всі передумови.

В сучасному середовищі дуже важливо правильно добирати та організувати працівників, правильно мотивувати та контролювати їх. Інформаційні системи комплексного управління можуть забезпечити вирішення цих питань та в подальшому відстежувати зворотній ефект, який наразі відчувається лише інтуїтивно досвідченими керівниками.

Для того аби ефективно управляти людськими ресурсами за допомогою інформаційних систем слід сформуванати перелік агрегатних показників, що характеризували б людські ресурси підприємства статично та у динаміці, ефекти від використання даних ресурсів та наслідки зміни у них. Було запропоновано наступні показники:

- кваліфікованість – документально підтверджені здобутки, знання чи досягнення кадрової одиниці, колективу, підрозділу тощо;
- компетенція – певна сфера науки чи знань, інтересів, занять та хобі, що актуальна для організації з урахуванням поставлених нею задач та цілей;
- компетентність – показник, що характеризує обізнаність, досвід та інтуїцію кадрової одиниці, колективу, підрозділу тощо у питаннях певного напрямку, сфері науки чи знань актуальних для організації. Визначається експертним методом з урахуванням наявних здобутків, досягнень та кваліфікованості;
- ефективність – показник, що характеризує залежність економічних показників від компетентності кадрової одиниці, колективу, підрозділу тощо.

Запропонований перелік відкриває можливість базового управління людськими ресурсам, а саме:

- ефективного проектування колективів, психологічного та кваліфікаційного підбору;
- підвищення ефективності мотивування та стимулювання працівників, що здійснюватиметься на об'єктивних засадах, забезпечення атмосфери розвитку людини в організації;
- забезпечення інтеграції індивідуальних інтересів у організаційні;
- визначати недоліки та прогалини в плануванні, виявляти нестачі певних компетенцій у працівників та завчасно їх формувати;

– виявляти резерви компетенцій, які є в організації та враховувати їх при подальшому плануванні.

Навіть у такій базовій формі здійснюється головне – врахування нечисельних характеристик працівників у чисельній формі. Це дозволяє формалізувати для автоматичного обліку надзвичайно важливі для планування характеристики наявного людського потенціалу. Як вже було зазначено, надзвичайно важливим є взаємозв'язок даних показників та економіко-статистичних показників діяльності організації. Погляд на організацію у такій призмі здатен забезпечити найбільшу ефективність управління організацією та її гнучкість, що надзвичайно важливо в нестабільних умовах сьогодення.

В цілому для підвищення ефективності управління організацією необхідно використовувати інформаційні системи. Для врахування вимог комплексності та досягнення об'єктивності у прийнятті рішень більш доцільно будувати інформаційні системи комплексного управління, що виходили б із потреб конкретної організації. Такі системи дозволяють не тільки більш системно забезпечувати інформацією прийняття рішень, а й відкрити нові горизонти для управління організацією та її потенціалом, зокрема дозволяють здійснювати управління людськими ресурсами. Вони здатні забезпечити весь комплекс інформації про кожного працівника, становище в організації та виявити можливості найкращого застосування людських ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Голенищев Э. П. Информационное обеспечение систем управления. Серия «Учебники и учебные пособия» / Э. П. Голенищев, И. В. Клименко. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 352 с.
2. Степанова Е. Е. Информационное обеспечение управленческой деятельности / Е. Е. Степанова, Н. В. Хмелевская. – М.: Форум, 2004. – 153 с.

Щеликова Н. Ю.

*Брянский государственный университет им. акад. И. Г. Петровского,
Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ФОРСАЙТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Слово foresight, в переводе с английского, означает «взгляд в будущее». Форсайт представляет собой определенную методологию, суть которой состоит не только в прогнозировании (что обозначается термином forecasting) будущее-

го, но и в согласованной выработке решений по поводу будущего в выбранной для форсайта сфере. Фактически он решает проблему достижения консенсуса по поводу будущего через согласование интересов различных социальных слоев гражданского общества, причем в активной деятельностной форме. Первые форсайты проводились исключительно для научно-технической сферы, в силу чего носили название технологического форсайта.

Форсайт (foresight) – это технология долгосрочного прогнозирования, способ построения согласованного, взвешенного и ответственного образа будущего. В его основе лежат технологии работы с большими экспертными панелями – сотни экспертов передают свои знания, мнения и предположения. При этом технологии обработки ответов обеспечивают формирование цельного представления. Результаты работы экспертных панелей: списки перспективных технологий, сценарии развития, обрабатываются в сериях специальных обсуждений с лицами, принимающими решения, в той области, которой посвящен Форсайт. Итогом Форсайта становится общий образ будущего, который ясен и приемлем для всех участников.

История развития Форсайта как определенной методологии как раз демонстрирует постепенный сдвиг от разового прогнозирования к систематическому процессу предвидения; от учета мнения только ученых, к учету мнений разных слоев и представителей общества; от прогнозирования технологических процессов к предвидению социальных последствий и результатов технического прогресса и, в определенной степени, к предвидению социальных процессов. Таким образом, если прогноз – это заверченный документ, который можно пересматривать по истечению определенного срока, а можно и отвлечься от такой необходимости, то форсайт представляет собой постоянно корректируемый процесс прогнозирования, и разработанные в его результате документы пересматриваются в зависимости от изменений, происходящих в обществе.

Следующее отличие касается участников. Прогнозирование осуществляется преимущественно корпорацией ученых. В формировании Форсайта принимают участие в качестве экспертов различные слои общества. Исходя из сложившейся международной практики разработки Форсайтов, в качестве экспертов выступают не только представители науки, но и представители деловых кругов, общественных организаций и властных структур, муниципальных образований, общественных движений, гражданских объединений, сообщества ученых и экспертов. Их мнение, их опыт, их интересы находят свое отражение в

суждениях о возможном состоянии будущего. Кроме того, создание сетей (Network) высоко квалифицированных и заинтересованных в действиях его участников является не менее важным, чем само предвидение, результатом форсайта [1]. Именно эти сети, состоящие из активных граждан различных слоев общества в состоянии сформулировать достойный ответ на политические, экономические, социальные и прочие вызовы, поскольку они, как участники процесса, обладают предчувствием к мерам точного упредительного воздействия и готовы осознанно применять имеющиеся в их распоряжении ресурсы.

Методология форсайта базируется на двух подходах: нормативном и эксплоративном (поисковом). Нормативный подход в прогнозировании означает ориентацию на миссию субъекта (организации), на потребности и цели, к достижению которых стремится субъект. Нормативному прогнозированию соответствует перемещение в пространстве технологий от технологий более высоких уровней к технологиям более низкого уровня, то есть от потребностей и целей к средствам их реализации. Эксплоративный подход (в российской литературе его также называют изыскательским, исследовательским или поисковым) начинается с настоящего и отвечает на вопрос: что будет в будущем, если будут продолжены существующие тренды. В основу поискового форсайта положена ориентация на представляющиеся возможности, установление тенденций развития ситуаций на основании при разработке прогноза информации.

Методический инструментарий Форсайта включил в себя на сегодняшний день многообразные существующие в разных науках и прикладных сферах методы выработки знаний, как традиционные методы прогнозирования, анализа и выработки идей, так и разработанные в ходе проведения форсайтных работ новые креативные методы. Основные методы, которые используются на сегодняшний день при проведении Форсайтов, отражают его разные функции – прогнозную (прогнозирование тенденций), аналитическую (анализ существующей ситуации), креативную (выработку новых идей относительно будущего).

Нормативная методология больше использует Делфи-опросы и методы, основанные на качественной информации. В частности широкое развитие получил метод экспертных панелей, ориентированный в большей степени на работу не только с количественной, но и с качественной информацией, получаемой непосредственно от экспертов. Для поискового Форсайта более подходят другие методы, базирующихся на анализе точных эмпирических данных, в которых

предпочтение отдается количественной информации. Использование качественной (неколичественной) информации в поисковом Форсайте также возможно. Сегодня он используется как системный инструмент влияния на формирование будущего, позволяющий учитывать возможные изменения во всех сферах общественной деятельности: науке и технологиях, экономике, социальных, общественных отношениях, культуре.

Список использованных источников:

1. Unido Technology Foresight Manual. United Nations Industrial Development Organization. Vienna, 2005, V.1. – P. 8.

ПЕРСПЕКТИВИ ОСВІТНІХ НОВАЦІЙ ТА НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Ворона Т. Ю.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, Украина

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ВУЗОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

Высшее образование сегодня является важнейшей и поэтому наиболее приоритетной функцией государства. Существование любого общества невозможно без полноценного функционирования и развития системы высшего образования. Место образования в жизни общества во многом определяется той ролью, которую играют в общественном развитии знания людей, их опыт, умения, навыки, возможности развития своих профессиональных и личностных качеств.

За период независимости система высшего образования Украины прошла путь от элитной до массовой (численность студентов университетов, академий и институтов с 1993/94 по 2007/08 уч. г. увеличилась в 2,85 раз), экономика – от тотально огосударственной к преимущественно частной, отношения с внешним миром – от самоизоляции к широкой интеграции. В суверенной Украине начала формироваться собственная политика в области высшего образования. Она ориентирована на достижение современного мирового уровня, возрождение самобытного национального характера, коренное обновление содержания, форм и методов обучения, приумножение интеллектуального потенциала страны.

Рынок образовательных услуг в Украине характеризуется высоким уровнем спроса как среди украинских, так и иностранных абитуриентов (по данным Государственной службы статистики в Украине учится около 43000 иностранных студентов (на начало 2011/12 учебного года) при годовом приеме более 8000 человек. Наибольшее количество иностранных студентов в Украину приезжает из Туркменистана, Китая, Российской Федерации, Индии и Иордании.). В целом, уровень спроса достаточно стабилен и не зависит от экономических циклов (сокращение спроса в течение последних лет, в основном, связано с демографической ситуацией в стране). Так, по данным Государственного комитета статистики Украины, в высшие учебные заведения в 2011/2012 учебном году на первый

курс поступило 419,6 тыс. человек (105,1 тыс. чел. в ВУЗы I–II уровня аккредитации, 314,5 тыс. чел. – III–IV уровня аккредитации), что на 19,5% меньше по сравнению с предыдущим периодом.

Рынок образовательных услуг в Украине характеризуется высоким уровнем конкуренции. Так, по данным Государственного комитета статистики Украины, количество высших учебных заведений на начало 2011/2012 учебного года составляет 846 заведений, из них 345 высших учебных заведений III–IV уровней аккредитации (университеты, академии, институты) и 501 – I–II уровней аккредитации (колледжи, техникумы, училища).

Неотъемлемой задачей современного университета, вместе с образовательной и научной деятельностью, стала инновационная деятельность. Сегодня инновационная деятельность и трансфер технологий – это реальность современных взаимоотношений между наукой, промышленностью и рынком. Во всем мире признано, что университеты – важнейший источник инноваций. Именно здесь осуществляется значительная часть фундаментальных, прикладных исследований и технологических разработок. Однако в Украине предприятия и вузы почти не сотрудничают.

Законом Украины «Об инновационной деятельности» определено: инновации – вновь созданные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и (или) социальной сферы [2].

Инновацией становятся только те новшества, которые обеспечивают общественный прогресс, экономию затрат, повышения уровня эффективности, рентабельности производства. Инновация это не просто нововведения, а новая функция производства и управления, которой присуще иное качество и рассматривается в динамике как процесс.

Коммерциализация инноваций представляет собой технологию превращения научно-технического результата, в виде продукции или технологической разработки в коммерческий результат. При этом коммерческие результаты могут быть получены любым участником инновационного процесса, сопровождающего этапы жизненного цикла инноваций.

Проблема коммерциализации инноваций была и остается в центре внимания отечественных и зарубежных ученых.

Опыт развитых стран свидетельствует, что коммерциализацией технологий должны заниматься специалисты в области передачи технологий, которые работают в специально образованных для этих целей структурах. В большинстве зарубежных университетов действуют офисы по лицензированию и трансфера технологий – специализированные отделы по передаче технологий: офисы лицензирования технологий – TLO, офисы трансфера технологий – OTT, как их называют в США, или отделы по связи с промышленностью: промышленные отделы связи – MOT, как их называют в Великобритании. Они выполняют следующие функции:

- предоставление необходимой информации преподавателям и научным сотрудникам, администрации университета, компаниям и др.;
- анализ содержания и хода выполнения договоров о проведении научных исследований на предмет коммерческой значимости и обороноспособности полученных результатов;
- реклама отдельных разработок университета и его возможностей;
- проведение переговоров по вопросам стратегии и тактики использования и интеллектуальной собственности и коммерческой тайны и прочее.

Традиционная проблема реализации вузовских инноваций была связана с определенной оторванностью инновационной деятельности вузовской науки от практики по сравнению с отраслевыми научно-исследовательскими учреждениями. В то же время мировой опыт показывает, что именно вокруг университетских комплексов часто формируются малые инновационные предприятия, по сути, определяют дальнейший ход технологического развития экономики.

Основными принципами коммерциализации вузовских инноваций, являются: доведение результатов инновационных разработок до конечного коммерческого результата, привлечение для коммерциализации инноваций талантливых людей, обеспечения заинтересованности всех участников процесса коммерциализации, определение условий получения максимального эффекта от коммерциализации как компромисса между временем вывода инновации на рынок по отношению к конкурентам и степенью совершенства предлагаемой инновации, контроль интеллектуальной собственности.

Каждый ВУЗ имеет свои инновационные продукты, которые, сегодня, к сожалению, никому не нужны. Убедительная демонстрация коммерческой привлекательности научной идеи или разработки позволит уже на ранних стадиях исследований формировать инновационные проекты, привлекая для их реализации производителей и коммерческие средства. Появляется возможность значительно ускорить инновационный процесс и сократить время от разработки до создания и вывода на рынок нового конкурентоспособного продукта. Для решения данной проблемы целесообразно создание и функционирование посредника – центра инновационных технологий (ЦИТ), который может создаваться по желанию в каждом вузе.

На ЦИТ возлагаются следующие функции:

- накапливать информацию о научно-техническую продукцию вузов;
- заниматься продвижением научных разработок вузов;
- обеспечивать защиту объектов интеллектуальной собственности вуза;
- формировать и накапливать клиентскую базу;
- сотрудничать с органами местной власти;
- осуществлять поиск инвесторов;
- создавать и развивать образовательные программы и учебно-методические комплексы совместно с ведущими отечественными и зарубежными организациями и отдельными учеными;
- другое.

Важными составными элементами коммерциализации выступают предприятия с долей государственной собственности и местные органы власти. Нам представляется целесообразным заинтересовать руководителей предприятий покупать инновации. Данным организациям необходимо предоставлять льготы, поскольку они стимулируют развитие инновационной деятельности, а, следовательно, рост конкурентоспособности региона и государства в целом.

Необходимо популяризировать Центр Инновационных Технологий, мы считаем целесообразным создание сайта по предоставлению исчерпывающей информации для потребителя. Прибыль данной организации будет идти на поощрение создателей инноваций и развитие центра. В качестве координационного центра предлагается создать всеукраинский центр инновационных технологий (ВЦИТ), который будет обмениваться информацией с каждым ЦИТ. Выполнять он будет те же функции только на государственном уровне.

Создание и эффективное функционирование Центра Инновационных Технологий предоставит определенные преимущества для вуза, заинтересованных организаций и государства в целом.

Список использованных источников:

1. Закон Украины «О высшем образовании» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rada.gov.ua>
2. Закон Украины «Об инновационной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rada.gov.ua>
3. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Сураг Л. И. Механизм коммерциализации вузовских инноваций в малых инновационных предприятиях: автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. экон. наук / Л. И. Сураг. – М., 2011. – 21 с.

Ермашкевич Н. И.

*Брянский государственный университет им. акад. И. Г. Петровского,
Российская Федерация*

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Современный этап исторического развития мирового сообщества характеризуется ускорением научно-технического и социального прогресса, широко-масштабным распространением новых идей и технологий, поэтому воспроизводство знания, осуществляемое на инновационной основе, оказывает все большее влияние на темпы экономического роста. Задаваемая высшим руководством страны инновационная динамика российской экономики в значительной степени определяется формированием ее новой структуры, все более значимое место в составе которой занимает научно-образовательная сфера, что во многом обуславливается укреплением позиций ее наиболее действенных институтов – высших учебных заведений.

Для формирования стратегии развития, ориентированной уже не на восстановительную, а на расширительную динамику, у России не может быть иного пути, чем формирование экономики, основанной на знаниях, экономики инновационного типа. Данное обстоятельство, в сочетании с обеспечивающим инновации в экономике потенциалом научно-образовательной сферы, обуславливает особое позиционирование данной социально-экономической системы в

макроэкономической системе страны: чтобы производить необходимые инновации для экономической системы, сама научно-образовательная сфера объективно должна интегрировать в свою деятельность современные инновационные и информационные технологии. Последнее напрямую связано с совершенствованием методов, технологий, механизмов управления инновационным развитием научно-образовательной сферы.

Полноценное вхождение страны в постиндустриальное информационное общество требует приоритетного инновационного развития высшего образования, поскольку именно на этом уровне практически происходит формирование личности, являющейся основой социально-экономического и духовного развития России. Стратегической целью инновационного развития высшего образования является обеспечение условий для удовлетворения потребностей граждан, общества и рынка труда в качественном образовании путём создания новых институциональных механизмов регулирования в сфере образования, обновления структуры и содержания образования, развития фундаментальности и практической направленности образовательных программ, формирования системы непрерывного образования.

Специфика инновационного потенциала научно-образовательной сферы как важнейшего фактора-ресурса экономики формирует вторую плоскость проявления его системо- и структурообразующей роли, связанной с распространением новшеств на внутри-, межрегиональных и мировых рынках инноваций, что позволяет повышать конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность национальной (и региональных) экономики, развивать межрегиональные и межстрановые связи и отношения [1]. Ведущие страны мира достигли успехов в области научно-технического прогресса за счет интенсивного развития сферы образования, науки и техники. Успехи наукоемкого производства, научно-технический и социальный прогресс во все большей степени детерминируются качественными характеристиками национальной системы образования, адекватностью подготовки ученых и специалистов высокой квалификации требованиям формирующейся неэкономике.

Инновационное развитие высшего образования направлено на решение таких проблем, как преодоление социально-экономического и духовного кризиса; обеспечение высокого качества жизни народа и национальной безопасности; утверждение статуса России в мировом сообществе как великой державы в сфере образования, культуры, искусства, науки, высоких технологий и экономики;

создание основы для устойчивого социально-экономического и духовного развития России. Инновационная деятельность в образовании как система состоит из присущих ей и взаимодействующих на едином основании частей и компонентов. Соответственно, нововведения нацелены на изменение качественного состояния высшего образования, включенного в сферу жизнедеятельности общества и определенную деятельность человека.

Инновационное или же «опережающее» развитие отечественного образования, основываясь на своих собственных глубоких традициях в совокупности с современным мировым опытом, позволит создать высокоэффективную систему высшего образования, соответствующую всем современным требованиям. Но необходимо отметить, что всё «инновационное» со временем устаревает. Вот почему инновационное развитие образования – это непрерывный процесс, который определяется тенденциями социально-экономического развития страны. Это процесс, который находится в постоянной динамике, и для его поддержания необходимо обеспечить проведение соответствующими органами власти и управления регулярного мониторинга [2]. Такое представляется возможным при условии продолжения инновационного развития образования именно как приоритета государственной политики России, что даст возможность своевременно внести изменения в данные процессы в случае необходимости и тем самым позволит России занять подобающее ей лидирующее место на мировых рынках в качестве страны, производящей высокоинтеллектуальные инновационные технологии.

Иными словами, научно-образовательная сфера как социально-экономическая система, осуществляющая свои специфические функции в экономике, является особым «обеспечивающим» экономическое развитие в целом сектором, продуцентом которого являются новые знания, аккумулирующиеся в человеческом потенциале, и новшества, ориентированные на коммерциализацию или создание фундаментального научного потенциала страны.

Список использованных источников:

1. Стронгин Р. Университет как интегратор в обществе, основанном на знании / Р.Стронгин, Г. Максимов, А. Грудзинский // Высшее образование в России. – 2010. – № 1. – С. 15–27.
2. Новиков А. М. Методология образования / А. М. Новиков. – М.: Эгвес, 2009. – 320 с.

К. е. н. Зінченко О. А.

Донецький інститут залізничного транспорту, Україна

РОЛЬ ДІЛОВОЇ КУЛЬТУРИ В ПРОЦЕСАХ ВИКЛАДАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

Основний елемент успішного навчання – ефективне спілкування. На всіх стадіях освітнього циклу спілкування відіграє істотну роль. Наприклад, для виявлення потреб слухачів у навчанні викладач може провести з ними бесіду або використовувати для цієї мети анкетування. При розробці навчального курсу викладачеві необхідно розуміти і враховувати особливості спілкування, тоді він зможе підготувати курс, який буде логічним, заняття – цікавими, а матеріал – легко засвоюваним. Викладач повинен знати, як залучити й утримати увагу аудиторії, як викликати інтерес слухачів, як викласти матеріал і виділити головне – а це все різні сторони спілкування.

Однак особливо хотілося б виділити той факт, що при спробі впроваджувати готові моделі менеджменту без урахування місцевих ділових і культурних традицій викладачі часто зазнають невдачі. Саме неувага до особливостей місцевої культури, які впливають на характер менеджменту і, відповідно, на навчання менеджменту, є однією з причин того, чому впровадження готових моделей менеджменту не завжди ефективно. Розуміння правил спілкування дозволить усунути перешкоди, що заважають цьому спілкуванню, дасть викладачеві можливість чітко визначити потреби слухачів в навчанні і скоригувати навчальний курс з урахуванням місцевих звичаїв і політичної системи.

Спілкування – це передача інформації при взаємодії. Це єдиний спосіб, за допомогою якого ми викликаємо зміни в навколишніх. Це наш канал впливу на людей. Успішне навчання в значній мірі залежить від успішного спілкування.

Розуміння закономірностей процесу спілкування та володіння мистецтвом спілкування – необхідні умови успішної роботи менеджера. Якщо не засвоєні основи спілкування, то будь-які конкретні програми і методики навчання вже не мають особливого значення.

Спілкування має бути двостороннім процесом. Як тільки визначені всі потреби в навчанні – від цілей до результатів – двостороння природа процесу спілкування стає найбільш важливим моментом.

Щоб як слід розібратися у всіх складнощах процесу спілкування, необхідно встановити вплив на нього рівня ділової культури як основоположного чинника ефективної взаємодії.

Ділова культура – це система мотивів та цінностей, що регулюють поведінку і взаємини людей у процесі їхньої суспільної діяльності. Ділова культура регулює взаємовідносини між партнерами, встановлює вимоги до їхніх комунікаційних настанов.

Актуальність врахування культури як інституту інформаційного обміну між учасниками процесу навчання обумовлена тим, що в сучасному українському суспільстві їй приділяється мало уваги. Це спричинено тим, що досі не сформоване поняття, що є ділова культура в умовах ринкової економіки, які її пріоритети в сучасних умовах управлінської діяльності. Так в програмах економічного розвитку не указується, яку ж саме ринкову систему Україна намагається створити, а разом із тим, на яких саме соціально-культурних принципах повинне базувати сучасне ринкове будівництво, які цінності ринкової і управлінської культури воно повинне брати за основу. Така невизначеність впливає і на процеси викладання менеджменту, оскільки ускладнює сприйняття ролі управлінця в ринкових процесах, його настанов і мотивів поведінки в підприємницькому середовищі.

Не достатньо освітлене дане питання й у вітчизняній науковій літературі. Причиною цього стала стійкість однобічного вузькоекономічного підходу до розуміння соціокультурних підстав господарської діяльності, яка виявляється у поширеному серед частини вітчизняних гуманітаріїв та економістів уявленні про принциповий «відрив» підприємницької діяльності від духовного, етичного життя, про «антикультурну» природу бізнесу, а разом з тим відсутності розуміння позитивної ролі управлінця в процесах активізації ринкової взаємодії.

Тому осмислення соціокультурної суті підприємництва, встановлення ціннісних, мотиваційних, змістовних аспектів управлінської діяльності в ринкових умовах є необхідною умовою викладання курсу менеджменту. Але, щоб це реалізувати, потрібно зрозуміти, яким є реальне положення вітчизняної культури ринку і як можна на нього вплинути.

Докорінні зміни, що відбуваються в українському суспільстві з початку 90 -х рр. ХХ ст., зачіпали в першу чергу економіку і управлінську культуру, де відбувалися принципові зміни. Саме із звільненням приватної ініціативи і появою підприємництва, які довгий час в радянському суспільстві знаходилися під забороною, пов'язуються надії на оновлення економіки і всього суспільного життя. Проте глибока соціально-економічна криза, яка спостерігалася в цей період, зумовила те, що вітчизняним підприємцям доводиться працювати в

складних умовах, часто за інформаційною невизначеністю. Усе ще не подолані механізми, що заважають підприємництву. Тому широко застосовується психологія «разового бізнесу», коли прибуток одержують шляхом обману споживачів, несумлінною конкуренцією. Природно, у суспільстві складається обстановка недовіри до підприємців. Це, у свою чергу, ускладнює ділові контакти та впливає на прийняття управлінських рішень.

За таких умов ділова культура як інститут інформаційного обміну повинна стати регулятором управлінських відносин та сповідувати принципи законслухняності, толерантності, терпимості, демократизації суспільних відносин, відповідальності підприємців перед суспільством, прагнення до розвитку сталих та продуктивних відносин, активізації ділових контактів на основі використання нових досягнень науки та техніки. Стандарти ділової культури повинні увійти у практику менеджменту.

К. э. н. Кондрашина О. Н., Горбатко Е. С.

*ОУП ВПО Академия труда и социальных отношений,
г. Москва, Российская Федерация*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ОБРАЗОВАНИИ

Достижение приоритетных целей развития государства, таких как социальная стабильность, национальная безопасность, экономический рост, инвестиционная привлекательность и конкурентоспособность в достаточно высокой степени зависят от уровня развития системы образования в стране. Модернизация системы образования является также необходимым условием формирования инновационной экономики. Не вызывает сомнения постулат – «высокий интеллектуальный потенциал общества – высокая стабильность общества». Профессиональное образование формирует ресурс кадрового потенциала общества высокой квалификации, без чего ни о каком инновационном характере развития не только экономики, но и других сфер жизни общества не может быть и речи.

Все эти положение определяют необходимость модернизации российской образовательной системы – существенных перемен в организации управления высшей школой с целью взаимодействия государства и общества для достижения динамичного развития и высокого качества образования.

Стратегическая цель государственной политики в области образования заключается в повышении доступности качественного образования, соответствующего требованиям модернизированной экономики [1].

Для условий функционирования современной российской экономики это означает: обеспечение доступности качественного общего образования, повышение качества профессионального образования, развитие современной системы непрерывного профессионального образования, повышение инвестиционной привлекательности сферы образования.

Одним из направлений реформирования российской высшей школы является переход от традиционной знаниево-квалификационной парадигмы к более гибкой – компетентностной. Компетентностный подход определяется российскими учеными в области образования как «один из наиболее актуальных на сегодняшний день способов построения новой (гуманистической) парадигмы образования» [2].

В отличие от компетенции, которая представляет для студента отчужденную, заранее заданную норму и социальный заказ, компетентность – это принятые и освоенные человеком компетенции. Это совокупность личностных качеств человека, включая ценностно-смысловые ориентации (отношения), знания, умения, навыки, способности, обусловленные опытом его деятельности в определенной социально и личностно значимой сфере. Следовательно, можно сказать, что компетентность – это практическая реализация компетенции. Это результат освоения компетенций.

Причинно-следственную взаимосвязь категорий «компетентность» и «компетенция» можно представить в следующем виде (рис. 1).



Рис. 1. Причинно-следственная связь компетентности и компетенций

Выбор компетентностного подхода в качестве основного механизма модернизации российского вуза в XXI веке определяется рядом его преимуществ перед знаниево-ориентированной моделью обучения.

Во-первых, компетентностный подход позволяет эффективно формировать не только знания, умения и навыки, но и личностную, а также профессиональную компетентность будущего специалиста. Как правомерно подчеркивается в документах ЮНЕСКО, «все чаще предпринимателям нужна не квалификация, которая с их точки зрения ассоциируется с умением осуществлять те или иные операции материального характера, а компетентность, которая рассматривается как своего рода коктейль (совокупность) навыков, свойственных каждому индивиду, где сочетаются квалификация в строгом смысле этого слова,... социальное поведение, способность работать в группе, инициативность и любовь к риску» [3]. Таким образом, главное отличие компетентности от традиционных требований к подготовке выпускника заключается в том, что приобретаемая компетентность является интегральной характеристикой уровня его универсальной и профессиональной квалификации.

Другое преимущество компетентностного подхода – его направленность на результат образования, а не на процесс. В этих целях в образовательные программы и учебные курсы должны изначально закладываться дескрипторы, т.е. четкие и сопоставимые параметры описания того, что студент будет знать и уметь «на выходе», как правило, к окончанию высшего учебного заведения.

Еще одно достоинство компетентностного подхода заключается в том, что в образовательном процессе приоритет отдается формированию у студентов умений применять полученные знания в практической деятельности, в различных профессиональных и жизненных ситуациях. В этой связи особое значение в обучении приобретают игровые, проектные, имитационно-моделирующие, исследовательские технологии. И, наконец, в отличие от знаниево-ориентированной модели в рамках компетентностного подхода большое внимание уделяется формированию у студентов надпредметных или универсальных компетенций, которые приобретают особое значение в современном мире высоких технологий.)

Выделенные преимущества компетентностного подхода систематизированы в табл. 1.

Таблица 1. Преимущества компетентностного подхода в образовании

Преимущество	Проявление преимущества
Интеграция личностной и профессиональной подготовки специалиста	Мобильность и универсальность специалиста
Направленность обучения на результат	Четкое и конкретное представление о наборе качеств будущего специалиста
Прикладной аспект полученных знаний	Необходимость преобразования образовательных программ вузов с целью увеличения удельного веса активных методов обучения
Формирование универсальных компетенций	Позволяют индивиду осознавать ситуацию, добиваться результатов в различных сферах жизни в рамках определенного общества

Подводя итог сказанному, отметим, что большинство российских ученых считают переход на компетентностную модель высшего профессионального образования своевременным и оправданным, так как она обеспечивает интегральный результат подготовки выпускника. Кроме того, использование компетенций в российских вузах предоставляет реальную возможность сопоставления и совместимости результатов высшего образования с общеевропейскими и мировыми образовательными стандартами.

Список использованных источников:

1. Модернизация российского образования: проблемы и перспективы / под ред. М. К. Горшкова и Ф. Э. Шереги. – М.: ЦСПиМ, 2010.
2. Компетентностный подход. Реферативный бюллетень. – М.: РГТУ, 2005.
3. Доклад Международной комиссии по образованию, представленный ЮНЕСКО «Образование: сокрытое сокровище». – М.: ЮНЕСКО, 1997.

К. э. н. Кононова О. В.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
Российская Федерация*

ЭКОНОМИКА ИЛИ ЭКОНОМИЯ ЗНАНИЙ: ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Проблема качества образования и его значимость для общества всегда актуальна, в том числе для общества информационного, характеризующегося по определению увеличением роли информации, знаний. Парадокс заключается в

том, что потребности общества в знаниях растут на фоне падения интереса к фундаментальным знаниям значительной его части. Почему это происходит? Можно предположить, что доступность высшего образования, присущая последним двум десятилетиям, при одновременной и всеми признаваемой тенденции к снижению уровня образовательных результатов, отсутствию их практической направленности, низкой востребованности в реальном секторе экономики, привели к потере доверия и снижению ценности образования как такового для части молодежи. Это не отменяет того факта, что ценность диплома о высшем образовании продолжает сохранять высокие позиции. Что вполне объяснимо. Снижение ценности образования означает снижение общего уровня образованности молодого поколения и потребности в нем, а не снижение ценности формализованного подтверждения претензий на занятие определенных позиций в обществе.

Причины можно увидеть также в смещении целей образовательных учреждений от собственно образовательных к прагматическим. Вузы буквально вынуждают становиться предпринимательскими, доходными предприятиями (в мире данное явление получило название академического капитализма). Даже оценка деятельности вуза включает показатели предпринимательской активности, доходов вуза в той или иной форме.

Дополнительные факторы, вызывающие снижение ценности образования:

– Изменение спроса и соответственно предложения вузов в области фундаментального образования (экономия знаний).

– Отсутствие ограничений на получение образовательного кредита при почти полном отсутствии ограничений на получение высшего образования, правильнее сказать диплома о высшем образовании. Как показала практика, ЕГЭ также нельзя считать серьезным инструментом отбора.

– Требования работодателей, стимулирующие в одном случае наличие диплома как такового без требований к квалификации, а во втором наличие квалификации, компетентности при полном игнорировании формальностей.

Решение проблем спроса и качества должно быть комплексным и усилия должны предприниматься как со стороны государства, так и со стороны вузов. Если говорить о вузах, то, в первую очередь, вузам необходимо пересмотреть понятие качества подготовки, организовать активный поиск критериев и инструментов его оценки, а также принципов и подходов к организации управле-

нию образовательным процессом новой парадигмы. Все эти новшества, безусловно, можно отнести к организационным и образовательным инновациям, знаменующим переход основных положений компетентностного подхода, провозглашенных ФГОС ВПО, от стадии теоретического исследования к стадии реализации.

Согласно требованиям ФГОС ВПО «вузом должны быть созданы условия для максимального приближения системы оценивания и контроля компетенций выпускников к условиям их будущей профессиональной деятельности». При этом политика государства в области качества высшего профессионального образования, подразумевает самостоятельное установление вузами требований к уровню результатов обучения, т.е. перед вузами поставлена непростая задача – не только выбрать или разработать собственный подход к измерению компетенций, но и установить пороговые уровни их сформированности. И здесь декларируемая ФГОС prerogative вуза вполне может обернуться псевдо-академической свободой как из-за отсутствия эталонов для сравнимости учебных достижений студентов разных вузов, так из-за различного рода ухищрений и нарушений со стороны вузов в борьбе за выживание в условиях навязываемой государством политики, превращающей научную и преподавательскую деятельность вузов в предпринимательскую.

Следует признать, что установление порогового уровня сформированности компетенции является необходимым, но не достаточным действием. Связано это с тем, что, как правило, необходимый пороговый уровень сформированности компетенции достигается в течение более длительного отрезка времени, чем один семестр и формируется как последовательно, так и параллельно несколькими дисциплинами. Отчасти выходом из создавшейся ситуации, да и прямым требованием ФГОС ВПО, может являться заимствование опыта и подходов, используемых профессиональной средой.

В профессиональной среде, как правило, используются два подхода к определению уровней выраженности компетенций. Один из подходов выделяет пять уровней, которые непосредственно связаны с общепринятыми уровнями освоения знания: пониманием, опознанием, воспроизведением, применением, творчеством. Другой использует квалификационные уровни и дескрипторы пока не утвержденной в России национальной рамки квалификаций России (НРК РФ), составленной на основе общеевропейской системы квалификаций. Целью создания НРК РФ является сопряжение сфер труда и образования. Дескрипторы

НРК (широта повномочий и ответственность, сложность деятельности, наукоемкость деятельности) позволяют описывать компетенции каждого квалификационного уровня профессионала с учетом необходимой степени их выраженности. К сожалению, отсутствие у документа силы закона ограничивает применение, заложенных в нем механизмов и принципов. Тем не менее, этот интересный и важный со всех точек зрения документ лег в основу ряда исследований и практических разработок вузов, в том числе во ВГУЭС, в области формирования систем контроля и оценки по компетенциям, сопряженных с аналогичными системами в профессиональной среде.

К. е. н. Нямецук Г. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

РОЛЬ УНІВЕРСИТЕТІВ У ФОРМУВАННІ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Переорієнтація національних економік від матеріального виробництва на генерування принципово нового знання змінює функціональне навантаження системи вищої освіти та університетів зокрема. Ефективність діяльності університетів тепер оцінюється не тільки з позицій спроможності випускати висококваліфікованих спеціалістів, але й з урахуванням потенціалу створювати запитуваний на ринку новий продукт. Система вищої освіти дедалі більше набуває глобального характеру: значно зростає студентська і викладацька мобільність, поширюються спільні міжнародні освітні програми, активізується міжнародне наукове співробітництво, результатом якого є принципово нове знання світового масштабу. Саме тому у фокусі наукового дослідження опиняються університети з розвинутими потужними науковими школами, що випускають висококваліфікованих спеціалістів та системно здійснюють трансфер технологій.

Проблемі порівняння та аналізу національних систем вищої освіти, структурних динамічних зрушень в діяльності провідних університетів світу внаслідок становлення національних інноваційних систем присвячені наукові дослідження всесвітньовідомих шкіл, що мають форму рейтингів. Найбільш поширеними і визнаними в світі на сьогодні є: Академічний рейтинг університетів світу (The Academic Ranking of World Universities, ARWU – 500) [1], рейтинг ВебOMETPіKс (Ranking Web of World Universities) [2], рейтинг QS World University Rankings [3] та рейтинг Times Higher Education [4].

Академічний рейтинг університетів світу ARWU – 500 складається щорічно Центром світових університетів, Вищою школою освіти Шанхайського університету Цзяо Тун (Китай). Ранжування університетів світу здійснюється на основі чотирьох тематичних критеріїв і шести об'єктивних показників-індикаторів академічної та дослідницької діяльності. Підставою для потрапляння університету до рейтингу є наявність в історії розвитку прецеденту щодо одного з перших п'яти індикаторів. По кожному з шести індикаторів визначається установа, що має найбільший фактичний результат, на основі чого їй присвоюється бал 100. Іншим установам, що беруть участь у ранжуванні, за цим індикатором присвоюється бал – відсоток від результату найкращого. Кожний індикатор зважується, а сума зважених індикаторів визначає загальну позицію університету у рейтингу (1 – найвище місце). Якщо неможливо розрахувати загальну кількість співробітників університету, то використовується лише зважена оцінка попередніх п'яти індикаторів.

Аналіз рейтингу ARWU-500 дозволяє говорити, що протягом 2006 – 2011 рр. розвивається тенденція до поступового скорочення частки університетів США, Об'єднаного Королівства, збільшення відповідних часток Китаю (з 1,8 % у 2006 р. до 7,0 % у 2011 р.), Південної Кореї (з 1,8 % у 2006 р. до 2,2 % у 2011 р.), Бразилії (з 0,8 % у 2006 р. до 1,4 % у 2011 р.), Австралії (з 3,2 % у 2006 р. до 3,8 % у 2011 р. при загальному підвищенні позицій національних університетів у загальному рейтингу), Ізраїлю, відновлення позицій Франції, Італії, Єгипту та появи у рейтингу нових учасників від Саудівської Аравії, Малайзії, Ірану. Відносно стабільними у ARWU-500 протягом розглянутого періоду є позиції Німеччини, Швеції, Швейцарії, Нідерландів, Російської Федерації тощо.

Структурні зміни рейтингу за національною приналежністю університетів супроводжуються динамікою часток установ у створенні ВВП країн. Значний приріст частки у ВВП демонструють університети Китаю (з 5,8 % у 2006 р. до 9,9 % у 2011 р.), що й забезпечило їм переміщення з четвертого місця рейтингу за часткою у ВВП у 2006 р. на друге місце у 2011 р. Натомість найкрупніші університети США та Об'єднаного Королівства (5,1 % у 2006 р. проти 3,7 % у 2011 р.) демонструють від'ємну динаміку, причому процентне зменшення частки крупніших університетів у ВВП цих країн є більш значним, ніж процентне зменшення частки національних університетів у загальній кількості ста найкрупніших університетів світу. Це може свідчити про зміщення «центрів сили» і вдало реалізовані програми реформ певних країн у сфері вищої освіти і науки.

Якщо розглянути динаміку ста найкращих університетів світу за предметними напрямками протягом 2009–2012 рр., то можна сформулювати такі тенденції. Університети Німеччини утримують власні позиції, зберігаючи спеціалізацію на напрямках «Математика», «Фізика», «Хімія»; японські університети утримують власні провідні позиції за напрямками «Фізика» і «Хімія», помірно розвиваючи напрям «Математика» і не поширюються на напрями «Комп'ютерні дисципліни», «Економіка»; університети Об'єднаного Королівства стрімко втрачають позиції за напрямками точних наук (математика, фізика, хімія) та економіки, але продовжують розвивати комп'ютерні науки; США загалом утримує позиції безумовного лідера, активно набуваючи ваги у напрямі «Економіка»; Франція зберігає власні позиції і не започатковує програм за напрямом «Комп'ютерні науки»; університети Китаю зберігають позиції за напрямками «Математика», «Фізика», «Економіка» та стрімко нарощують потенціал у «Хімії», «Комп'ютерних науках».

Аналіз ста провідних університетів світу за галузями наук протягом 2007–2012 рр. засвідчує, що найбільш активно розвиваються природничі і математичні, інженерно-технічні і комп'ютерні науки. Найбільш стабільними галузями є біологічні і сільськогосподарські, медичні і фармацевтичні науки, оскільки позиції світових університетів за ними найменш змінюються. Галузь соціальних наук можна назвати найменш продуктивною, оскільки провідні університети Німеччини, Японії, Франції, які займають перші сходинки загального рейтингу, не здійснюють вагомих розробок в цій сфері. Розробки провідних університетів інших країн в цих галузях є мінімальними, лише університети Канади, Швейцарії та Нідерландів демонструють позитивну тенденцію нарощення.

Діяльність університетів України ще жодного разу не розглядалася спеціалістами Шанхайського університету, що, звичайно, засвідчує принципово інший рівень національної освіти порівняно із світовим. Але вищі навчальні заклади України вивчаються національними науковими школами.

Таким чином, можна говорити про посилення ролі університетів у формуванні економіки знань, що має свій прояв у такому:

- відбувається зміщення науково-дослідницьких центрів світу. Найкрупніші університети США та Об'єднаного Королівства поступово скорочують свою присутність серед п'ятисот провідних університетів світу за рейтингом ARWU-500. США та Європа втрачають позиції у Топ-100 і, внаслідок нарощення присутності Ізраїлю, Австралії, Китаю, Південної Кореї тощо, переміщуються у Топ-500;

- протягом 2007–2012 рр. чітко сформувалася наукова спеціалізація університетів країн світу, підкреслюючи національні пріоритети інноваційного розвитку. Зокрема базовими науковими предметними напрямками світових економік є «Математика», «Фізика», «Хімія», а галузями наук природничі і математичні, інженерно-технічні і комп'ютерні, за якими і відбувається перерозподіл позицій у рейтинг-листах між Німеччиною, Японією та Китаєм. Університети США активно набувають ваги за напрямом «Економіка», а Об'єднане Королівство, втрачаючи присутність за точними науками, розвиває «Комп'ютерні науки».

Список використаних джерел:

1. The Academic Ranking of World Universities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shanghairanking.com/aboutarwu.html> (14.11.12 р.)
2. Ranking Web of World Universities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.webometrics.info/> (14.11.12 р.)
3. QS World University Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.topuniversities.com/> (24.11.12 р.)
4. Times Higher Education [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/> (24.11.12 р.)

Расторгуева Ю. С.

Северо-Кавказский федеральный университет, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАНИИ

Развитие образования подчинено закономерностям циклической динамики науки и экономики, которые позволяют говорить о преемственности и изменчивости технологических способов производства и применения знаний. Ключевую роль в этом сложнейшем и противоречивом процессе играет закон смены поколений. В смене поколений образовательных услуг, методов и средств обучения и воспитания на основе внедрения результатов научно-исследовательской работы и замещения базовых инноваций, находят свое выражение закономерности циклической динамики образования. Основными направлениями внедрения результатов НИР в сфере образования являются их использование для разработки педагогических (образовательных) инноваций, научно-методических и учебно-методических материалов, применяемых в учебной и воспитательной работе с детьми разного возраста в дошкольных и общеобразовательных учреждениях, для подготовки и переподготовки кадров в образовательных

учреждениях начального (НПО), среднего (СПО) и высшего профессионального образования (ВПО), образовательных стандартов, технических условий, методических рекомендаций, технологических процессов, научно-методического сопровождения, подготовка нормативных документов. Использование результатов НИР позволяет переориентировать учебный процесс с передачи учащимся совокупности знаний на формирование навыков их приобретения, повысить качество образования.

Инновационный процесс в образовании включает следующие стадии: научные исследования – экспериментальная работа – освоение и тиражирование новшеств в образовательной практике (учебно-воспитательном процессе). Базисом инновационного процесса являются научные исследования и разработки. На этой стадии исследуются проблемы выявления закономерностей развития обучения и воспитания, разрабатываются информационные модели будущих образовательных (педагогических) новшеств, осуществляется их проектирование. На второй стадии осуществляется экспериментальная апробация образовательных (педагогических) новшеств, в учебно-воспитательном процессе, управлении образованием. На заключительной, третьей стадии осуществляется освоение и последующее тиражирование (распространение) новшеств.

Циклический характер инновационного развития образования приводит к одновременному функционированию старых, традиционных и новых средств обучения и воспитания. Уровень инновационного развития образования определяется соотношением старых и новых методов и способов достижения целей педагогических (образовательных) систем.

Цикличность развития науки предопределяет динамику инновационного развития образования. Это находит свое отражение в том, что научно-исследовательские циклы опережают инновационные. Характерной особенностью взаимосвязи между научно-исследовательскими и инновационными циклами является наличие лага запаздывания. Поэтому при планировании процессов внедрения результатов НИР необходимо определить минимально допустимый лаг между научно-исследовательским и инновационным циклом. Планирование инновационной деятельности должно быть нацелено на обеспечение внедрения результатов НИР в образовательную практику не позднее момента начала морального старения полученных знаний. Этого можно достичь только на основе глубокого знания закономерностей развития науки и образования, а также соответствия научно-технического потенциала сферы образования уровню новизны, сложности и масштабности внедряемых новшеств.

Циклический характер инновационного развития образования основывается на смене циклов поколений педагогических (образовательных) инноваций. Каждое поколение инноваций по аналогии с человеческим организмом проходит через фазы рождения, младенчества, детства, юности, зрелости, старости и смерти. В составе жизненного цикла инноваций в сфере образования выделяются четыре характерных этапа: зарождение – время появления новшества и постепенного увеличения объема его использования в учебно-воспитательном процессе в рамках одного или нескольких образовательных учреждений; рост – время ускоренного использования новшества на отраслевом и межотраслевом уровнях; зрелость – время постепенного замедления темпов роста и стабилизации масштабов использования новшества по мере его морального износа; спад – время заметного и устойчивого сокращения объемов использования новшества.

Внедрению результатов НИР в образовательную практику предшествует стадия освоения. Освоением результатов НИР в сфере образования называется процесс, в течение которого происходит необходимая отладка технологии, организации и планирования учебно-воспитательной деятельности с целью развития творческого потенциала учащихся и студентов, повышения уровня трудового и эстетического воспитания молодежи. Процесс освоения находится между стадиями разработки новшества и его массовым использованием. Длительность, сложность и социально-экономические показатели периода освоения определяются восприимчивостью сферы образования к инновациям.

В силу специфики педагогических (образовательных) инноваций, обусловленной спецификой учебно-воспитательной деятельности, для их успешного освоения требуется инкубационный период. На этот период должны приходиться работы, не обеспечивающие в текущий момент существенных положительных сдвигов, но сопряженные с финансированием затрат на отработку новых технологий. Длительность жизненного цикла нововведения и отдельных его фаз зависит от уровня его новизны, значимости (представляет ли оно революционный переворот, качественный скачок в данной области знания или ее частичное совершенствование) и от готовности сферы образования к его восприятию.

На стадии внедрения результатов НИР выполняется технологическая подготовка, которая представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов, обеспечивающих технологическую готовность к освоению инноваций при установленных сроках, масштабах внедрения и затратах. Учитывая высокие требования к качеству образования в условиях формирования постиндустриального

общества, проектные параметры новшества должны соответствовать уровню новизны, сложности и масштабности задач, решение которых необходимо для обеспечения перехода российской экономики на инновационный путь развития. Ускоряющийся НТП требует, чтобы проектные параметры новшества были достигнуты на экспериментальных площадках (в экспериментальных образовательных учреждениях) задолго до момента начала его морального старения. При организации процесса освоения новшества рекомендуется выполнять следующие условия: системности (освоение в свою очередь является совокупностью взаимосвязанных процессов); преемственности объектов, методов и средств обучения и воспитания; совместимости (обеспечение взаимодействия элементов и средств учебно-воспитательного процесса между собой и с внешними объектами) и управляемости. Управляемость инновационным процессом следует считать решающим условием организации освоения. Частая смена новшеств, вызванная ускоренными темпами НТП и растущими общественными потребностями в обновлении средств производства и предметов потребления в период зарождения шестого технологического уклада развития мировой экономики, диктует необходимость оптимальной организации управления сферой образования. Важно создать положение, при котором учебно-воспитательные процессы не потеряли бы управляемость, сохранили бы все функции управления – планирование, учет, контроль, регулирование и другие. Реализация такого условия будет способствовать соблюдению системности при организации процесса освоения новшества и совместимости всех его элементов.

Процесс освоения новшества представляет собой отдельную подсистему, которая может быть подвергнута, как и весь цикл в целом, системно-структурному анализу, моделированию и оптимизации. Это связано с тем, что внедрение новшества в зависимости от его ранга и радикальности, неизбежно повлечет за собой изменение в организационно-экономическом механизме управления как на макроуровне (на уровне страны), так и на микроуровне (на уровне образовательных учреждений). Оптимальное сочетание уже проверенных научно-методических, технологических и организационных решений и прогрессивных научно-технических положений дает возможность провести освоение новшества высокими темпами при минимальном расходовании средств и времени. Избыточность потребления ресурсов присуща процессу освоения на протяжении всего периода. Закономерность возникновения повышенных расходов при подготовке перехода к новым педагогическим (образовательным) технологиям

требует дополнительных ресурсов. В этот период действуют как объективные, так и субъективные факторы, вызванные особенностями освоения и случайными событиями. Повышенные расходы и необходимость избыточных ресурсов имеют стохастический характер. Поэтому рекомендуется проводить планирование дополнительных затрат и ресурсов для их компенсации в последующем с целью осуществления нормального хода внедрения результатов НИР.

Длительность периода освоения во многом зависит от уровня энтропии, то есть меры неопределенности возникающих ситуаций. Энтропия в свою очередь является функцией уровня имеющихся теоретических знаний и практических навыков по организации перехода к использованию новшества, а также качества и полноты образовательно-хозяйственного механизма. Освоение можно считать законченным только тогда, когда показатели социальной ценности образования и экономические показатели деятельности образовательного учреждения достигнут проектного уровня. С позиций социальной ценности образования новшество можно считать освоенным в том случае, если оно, вытесняя морально устаревшие элементы образовательной (педагогической) системы, органически вплелось в учебно-воспитательный процесс и приводит к качественным сдвигам в формировании разносторонне развитой личности, способствует повышению восприятия и обогащения накопленных веками духовных ценностей, расширяет возможности учащихся и студентов получать все возрастающие объемы знаний в ускоренном режиме. С позиций экономической ценности образования новшество можно считать освоенным с момента стабилизации стоимости или трудоемкости учебно-воспитательного процесса, выхода на проектную величину значений эффекта или социальной нормы прибыли образования.

Фёдорова М. С.

КЭИ ГВУЗ «КНЭУ имени В. Гетьмана, г. Симферополь, Украина

**ПУТИ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
КОНЦЕПЦИИ «МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНИЙ»**

В течение всей истории нашей цивилизации проблема управляемого развития знания о внешнем мире решалась различными способами, начиная с запретов на распространение знаний во времена египетских пирамид, идей Платона, в трудах Аристотеля до возникновения книгопечатания, способствующего

быстрому распространению знаний и развитию образования. Уже ко второй половине XX в. сложилась система управления процессом научного познания, которая включала в себя:

- избирательное планирование бюджетных научных исследований;
- грантовое финансирование научных разработок, значимых для общества;
- объявление специальных научных программ, признанных приоритетными и финансируемых научными фондами, профессиональными ассоциациями, с участием международных организаций и отдельных стран;
- средства индивидуального поощрения ученых за проведение исследования (награды, премии, общественное признание);
- информационное обеспечение приоритетных направлений в науке;
- формирование положительного имиджа, общественного признания научных достижений через средства массовой информации;
- создание научных обществ, позднее – наукоградов и технопарков.

Особое отношение к проблеме «информация – знание» стало складываться в 30–50-е гг. XX в. благодаря созданию внутригосударственных и международных изданий информационного характера в науке (Индексы научной литературы, отраслевые указатели литературы, центры научной информации и т. д.); появлению теоретических работ об информации и управлении информацией в искусственно созданных системах («Кибернетика» Винера Н., работы Шеннона К. по теории информации, кибернетике, математической теории связи и др.); появлению идеи автоматизированных хранилищ знания, автоматизированных информационно-поисковых систем.

Ключевые моменты развития «управления знаниями»:

I этап (1959–1985): Формирование концепции постиндустриального общества, представлений о новом типе «работников знания» гг. Развитие теории «нового» общества (1960) – постиндустриального/информационного в работах Д. Белла, П. Друкера, М. Маклюэна, Й. Масуды, Э. Тоффлера и др. В нач. 1970-х гг. зарождение концепции «управление информацией» – особого типа управления предприятием на основе комплексного использования внутрифирменной и внешней информации.

II этап (1986–1995 гг.): Зарождение подходов к концепции «управления знаниями», условно названные как «скандинавский» (или «европейский») (Свейби К., Швеция), американский (Вииг К.) и японский (Нонака И.); разработка целостной концепции управления знаниями, первые опыты ее практической реализации в наукоемких компаниях и бизнесе. В 1980-х гг. запуск научного

исследования в области искусственного интеллекта в компании «Digital Equipment Corporation» под руководством Виига К. и Амидон Д., использование термина «*managing knowledge*».

Авторы европейского подхода рассматривают управление знаниями как «*измерение* знания», американский подход состоит в непосредственном «*управлении* знаниями», а японский – в «*создании* знания». На первый план выходит внутриорганизационная «жизнь», т.е. процесс существования знаний. Укрепление взгляда на знания как на некоторый поток. В то же время сохраняется значение знания и как запаса, имеющего некоторое содержание.

Публикация статьи Хаммера М. «Реинжиниринг традиционных методов работы: не автоматизируйте их, а отвергайте», представляющая новый подход к ведению бизнеса в эпоху, в которой основой стали инновации, скорость, обслуживание и качество. Элементы реинжиниринга такие как обработка и организация информационных ресурсов, мотивация на результат, и главное – инновационный тип мышления, позже будут положены и в концепцию «управления знаниями». И, наконец, выход книги Сенге П. «Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации», в которой вводится в научный оборот термин «обучающаяся организация» – компания, способная к непрерывному самообучению.

III этап (с 1996 г. до настоящего времени): Широкое распространение концепции во всех сферах деятельности, включая науку, образование, библиотечное дело; формирование «технологий управления знаниями» – совокупности процессов, методов, приемов и программно-технологических средств для обеспечения свободной циркуляции знаний и их генерации; признание учеными и бизнес-сообществом стремительно возросшей роли профессиональных знаний. Середина 1990-х: Появление публикаций об управлении знаниями в сети Интернет, создание специализированных сайтов и журналов. 1996–1994 гг. наблюдается период «*бума знаний*». Такеучи Х. В то же время среди направлений развития информационных технологий выделились в отдельные отрасли технологии искусственного интеллекта и семантического (программного) представления знаний с последующей их обработкой с помощью вычислительной техники.

Таким образом, компании, с одной стороны, осознали важность и необходимость в сохранении и развитии своего интеллектуального капитала, а с другой стороны, появились информационные технологии, позволяющие эффективно оперировать отдельными составляющими нематериальных активов компании.

Черкасова М. В.

КЭИ ГВУЗ «КНЭУ имени В. Гетьмана», г. Симферополь, Украина

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА РОСТА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Теория человеческого капитала формировалась на достижениях институциональной теории, неоклассической теории, неокейнсианства и других частных экономических теориях. Человеческий капитал можно рассматривать как совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Впервые этот термин использовал Т. Шульц, а его последователь Г. Беккер развил эту идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению.

Предпосылками создания теории человеческого капитала стали статистические данные роста экономик развитых стран мира, которые превышали расчеты, базирующиеся на учете классических факторов роста. Анализ реальных процессов развития и роста в современных условиях и привел к утверждению человеческого капитала в качестве основного производительного и социального фактора развития современной экономики и общества.

В современном информационном мире страны развиваются по вектору новой экономики знаний, или «экономики, основанной на знаниях». Ключевые предпосылки возникновения экономики знаний – проникновение инноваций во все сферы человеческой деятельности и изменение возможности обработки знаний и информации. П. Друкер в своей книге «Революция образования» выдвигает утверждение, что «человек и его знания и есть капитал, если не единственный капитал».

Действенность человеческого капитала подтверждена примерами Японии, Германии, Кореи и Тайваня, страны почти с полностью разрушенной экономикой после Второй мировой войны, не имеющие природных богатств. Но в их стратегиях их развития акцент был сделан именно на человеческий капитал.

Дж. Гэлбрейт отмечал: «Доллар, вложенный в интеллект человека, часто приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины и другие блага. Образование становится высокопроизводительной формой капитальных вложений».

В Японии развитие человеческого потенциала является основой культуры, и бизнеса в том числе. Именно опыт Японии наилучшим образом демонстрирует, что слабые стороны можно превращать в возможности, характерный лозунг японской философии: «поддайся и победи». Отсутствие ресурсов исторически ставит неизбежную дилемму: «работай эффективно или погибнешь». Новая стратегия экономического роста Японии опирается на несколько базовых блоков:

- оживление региональных экономик;
- среднего и малого бизнеса;
- реформирование сектора услуг.

Все перечисленные направления взаимосвязаны с главной межсекторальной проблемой – инновациями в человеческий капитал, развитие которого также необходимо и для развития производственной и непроизводственной инфраструктуры, инноваций в финансах и инвестициях, технических инноваций.

Япония предполагает еще больше активизировать фундаментальные и прикладные научные исследования и содействовать быстрому внедрению достижений науки в практику, причем достижение основного эффекта видится именно на стыке различных научных дисциплин и сфер. Даже в своей развитой системе управления научными исследованиями и инновациями в Японии видят существенные барьеры на пути ее совершенствования.

Предполагаются систематические реформы в индустрии, академической сфере, государственном партнерстве, общественных институтах в целях интерактивного содействия продвижению новейших технологий на рынок – ускоренные инновации, ускорение, концентрация и интерактивная кооперация на стратегических направлениях исследований.

И если на примере Японии, государство активно поддерживает, финансирует научный интеллект, то Украина не стремится сохранить уже имеющийся научно-исследовательский потенциал. Это достаточно существенная проблема, обусловленная необходимостью поддержки ограниченного научного контингента в Украине. В период переходной экономики многие из учёных вынуждены были переквалифицироваться в другие конкурентоспособные профессии, в связи с невостребованностью уезжали за границу. Поэтому исчезали целые отечественные научные школы. При этом наука постоянно подвергается новому реформированию, бессистемность которого препятствует её нормальному функ-

ционированию. По многим направлениям была прервана преемственность и подготовка научных кадров. Отметим, что в Украине защищают диссертации, получают научные степени и звания, но если соотнести количество научных кадров, профильно работающих в научно-исследовательских институтах и центрах, то будет их очевидный недостаток. Очевидный факт, что у молодежи пока почти нет реальных стимулов вкладывать свой потенциал в науку.

В итоге на современном этапе в Украине, по мнению автора, развитие человеческого капитала закономерно обусловлено только на индивидуальном уровне, т. е. в форме самообразования, и микроуровне – коммерческие организации будут всё более заинтересованы в развитии своего трудового коллектива, в т. ч. своими силами.

Таким образом, очевидно, что для успешного функционирования и развития государства должны всесторонне способствовать аккумулярованию человеческого капитала как главного фактора экономического роста.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗМІНИ ПРІОРИТЕТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ХХІ СТОЛІТТІ

<i>Андрущенко О. Ю.</i> Обґрунтування необхідності вдосконалення організаційно-аналітичного забезпечення санаційної спроможності	3
<i>Гупало А. О.</i> Визначення змісту понять: «ефект», «ефективність» та «результативність»	6
<i>Дідух С. М.</i> Інвестиційно-інноваційний розвиток плодоовочевих консервних підприємств: досвід Республіки Білорусь	9
<i>Дорошук А. А., Чернега В. В.</i> Организационные изменения на основе организационной диагностики.....	13
<i>Дюйзен Е. Ю.</i> Ресурсный подход к формированию стратегии: определение иерархии ресурсов организации	15
<i>Єрмак О. М.</i> Перспективи інвестиційного розвитку аграрних підприємств Сумської області.....	19
<i>Жойдик А. П.</i> Социально-ответственный бизнес как модель поведения предпринимательства в системе «бизнес-власть-общество» для борьбы с коррупцией.....	23
<i>Золенко Г. В.</i> Разработка классификации резервов качества.....	26
<i>Зульфакарова Л. Ф.</i> Теоретические аспекты эффективности управления конкурентоспособностью и устойчивостью предприятий	29
<i>Иванов А. С.</i> Научные концепции управления транзакционными издержками в строительстве.....	31
<i>Кирилова Г. А.</i> Анализ методических подходов к определению оптимальной структуры производства	41
<i>Козлова Е. В.</i> Направления роста прибыли и повышения рентабельности деятельности предприятия, функционирующего в высококонкурентной среде	46
<i>Коломієць Г. Б.</i> Ризики в системі корпоративного податкового планування	49
<i>Нікіфорова Л. О., Кришталь В. С.</i> Мотивація людини: нейроекономічний підхід	53
<i>Поважный А. С., Суханова Н. В.</i> Финансово-промышленные группы на мировом рынке товаров и услуг	56
<i>Рахматуллина А. Р.</i> Совершенствование системы корпоративного управления как части нематериальных компонентов в общей стоимости компании	59

<i>Римар І. А.</i> Конкурентні переваги торговельного підприємства від впровадження соціальної відповідальності.....	61
<i>Симонова І. С.</i> Самостоятельный туризм как способ путешествия молодежи.....	64
<i>Соловьева Д. В.</i> Направления развития портфельного анализа бизнеса	67
<i>Чаадаева В. В.</i> Экономико-математическая модель распределения ресурсов по выполняемым бизнес-процессам.....	71

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ТЕОРІЇ ТА ЕКОНОМІЧНІЙ ПРАКТИЦІ

<i>Бамбурова А. И.</i> Электронные деньги в бухгалтерском и налоговом учете.....	75
<i>Кобилецька О. Ф.</i> Вплив факторів на доходи місцевих бюджетів України (на прикладі зведеного бюджету Одеської області).....	77
<i>Січняк О. О.</i> Інформаційне забезпечення управління людськими ресурсами організації.....	80
<i>Щеликова Н. Ю.</i> Особенности использования методологии форсайт в современных условиях	82

ПЕРСПЕКТИВИ ОСВІТНІХ НОВАЦІЙ ТА НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

<i>Ворона Т. Ю.</i> Организационные подходы к коммерциализации вузовских инноваций	86
<i>Ермашкевич Н. И.</i> Инновационные процессы в системе высшего профессионального образования России.....	90
<i>Зінченко О. А.</i> Роль ділової культури в процесах викладання менеджменту	93
<i>Кондрашина О. Н., Горбатко Е. С.</i> Социально-экономические преимущества реализации компетентностного подхода в образовании.....	95
<i>Кононова О. В.</i> Экономика или экономия знаний: проблемы образования в информационном обществе	98
<i>Нямещук Г. В.</i> Роль університетів у формуванні нової економіки знань.....	101
<i>Расторгуева Ю. С.</i> Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в образовании.....	104
<i>Фёдорова М. С.</i> Пути развития и современные тенденции концепции «менеджмент знаний»	108
<i>Черкасова М. В.</i> Человеческий капитал как основа роста современной экономики	111

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ

Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції
Київ · 21–22 грудня 2012 р.

У трьох томах

Том 3. Теоретико-методологічні засади
дослідження соціально-економічних проблем

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор *Біла К.О.*
Технічний редактор *Катуш О.Є.*
Оригінал-макет *Біла К.О., Єпішко М.Г.*

Здано до друку 22.12.12. Підписано до друку 26.12.12.
Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум. др. арк. 6,14. Тираж 100 пр. Зам. № 1212-04.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09р.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, вул. Березинська, 80, офіс 2
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com