

Немаловажное значение для повышения конкурентоспособности имеет саморазвитие человека. Какие бы усилия не прилагала организация для повышения уровня конкурентоспособности, какие бы средства она для этого не затрачивала – эффект будет минимальным, если человек не проникнется сознанием того, что ему это необходимо.

Таким образом, управление конкурентоспособностью персонала на микроэкономическом уровне предусматривает создание совокупности побудительных рычагов, которые обусловят стремление работника отвечать определенным профессионально-квалификационным критериям и позволят реализовать интересы как работника, так и работодателя в условиях рыночной конъюнктуры.

Рассмотренные выше элементы механизма формирования конкурентоспособности персонала позволяют создать эффективный механизм, который учитывает условия функционирования предприятия, повышающий конкурентные преимущества каждого конкретного работника, а также организации в целом.

Источники и литература

1. Азоев Г.Л. А35 Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Богиня Д.П. Теоретико-методологические аспекты исследования конкурентоспособности рабочей силы // Конкурентоспособность в сфере труда. – 2001. – Киев. – Вып.1. – С.10–18.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с франц. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
4. Справочник по управлению персоналом. – №1. – 2002.
5. Справочник по управлению персоналом. – №11. – 2002.
6. Управление персоналом организации /под ред. Кибанова А.Я. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 512 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

Чепурко В.В., Фролов В.И.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проблемы развития рынка в сельском хозяйстве Украины, трансформация целей управления предприятиями этой сферы определяют актуальность исследования проблем рационализации финансового менеджмента в агробизнесе. Дефицит финансовых ресурсов, отсутствие адаптированных к современным условиям методов аграрного финансового управления не позволяют отечественным предприятиям полностью использовать свой потенциал. Следовательно, одним из востребованных направлений научных исследований в настоящее время является поиск и всестороннее обоснование источников увеличения финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий.

Теория финансового менеджмента выделяет различные источники финансирования бизнеса среди которых, обычно, выделяются собственные (собственный капитал, прибыль и др.), заемные (кредиты различного срока погашения) и привлеченные (кредиторская задолженность в расчетах, и прочие источники) [1], [2].

Современное состояние аграрных предприятий таково, что и старые хозяйства (оставшиеся с советских времен), и вновь образовавшиеся не имеют в достаточном объеме собственного капитала, особенно финансирующего оборотный капитал. Первые, по причине пережитого ими в 90-е гг. прошлого столетия экономического кризиса, вторые – по причине “молодости”.

Основным источником финансирования деятельности хозяйств становятся заемные и привлеченные средства. Однако, говоря о привлеченных средствах, следует отметить, что времена, когда можно было не платить по своим долгам, уже прошли, а значит серьезно рассматривать этот источник, как один из значимых методов финансирования деятельности нецелесообразно.

Анализируя современное состояние банковского кредитования села можно отметить, что государственная поддержка аграриев в виде частичной компенсации стоимости кредита (процентов)[3], сделала данный метод финансирования одним из основных источников дополнительных финансовых ресурсов.

В то же время, какими бы привлекательными не выглядели банковские кредиты, они не способствуют аккумуляции финансовых ресурсов на селе. Часть доходов предприятий выплачивается банкам в виде процентов. Другая часть утрачивается хозяйствами из-за регулярных колебаний рыночной конъюнктуры [4] – расчеты за кредиты, чаще всего, происходят сразу после сбора урожая, когда цены на сельхозпродукцию минимальны. Кроме того, объемы возможных к получению банковских кредитов ограничиваются банками с учетом размеров кредитного риска связанного с тем или иным предприятием.

Другие формы кредитования, встречавшиеся в последнее время в сельском хозяйстве, в частности, товарное [5], лизинг, являлись средствами изъятия доходов аграрных предприятий, поскольку параметры их осуществления не в коей мере не отвечали интересам аграрного бизнеса.

Таким образом, сложившаяся практика финансирования аграрных предприятий не способствует расширенному воспроизводству, что обуславливает объективную потребность в совершенствовании методов

формирования финансовых ресурсов.

Целью данного исследования является теоретическое обоснование и разработка методического обеспечения использования дополнительного источника финансовых ресурсов аграрных предприятий, основанного на использовании форвардных сделок.

Современную практику хозяйствования аграрных предприятий Крыма смело можно назвать “борьбой за выживание”. Из года в год хозяйства вынуждены искать средства для организации нормального производственного процесса, чаще всего источниками этих средств становятся всевозможные коммерческие структуры, банки и другие организации. В результате, основная задача предприятия в конце года – побыстрее продать свою продукцию и рассчитаться с долгами. Если после этого в распоряжении аграриев остаются какие-либо средства, то объемы их настолько малы, что, в лучшем случае, их хватает на проведение осенне-полевых работ, а далее процесс повторяется. О развитии производства, либо социальной сферы речь практически не идет.

Однако проблемы экономического развития сельхозпредприятий подсказывают их руководителям самые неожиданные и оригинальные решения возникающих трудностей. Так, в бывшем совхозе, ныне СПК “Докучаевский” Первомайского района Крыма весьма прагматично подошли к проблеме привлечения дополнительных финансовых ресурсов в производственный процесс.

Оценив опыт кредитования хозяйства в последние годы, администрация СПК пришла к выводу, что этот метод пополнения финансовых ресурсов предприятия в нынешней его форме и условиях не дает должного эффекта. Займы и в товарной и в денежной форме неизменно приводят к “проеданию” доходов СПК и возобновлению привлечения денежных средств со стороны в следующем цикле. Финансовой пользы от этого не было ни СПК “Докучаевский”, ни его работникам.

Было принято решение, с целью привлечения дополнительных финансовых ресурсов для производства зерновых (наиболее ликвидной в настоящее время продукции сельского хозяйства), обратиться к работникам СПК и населению близлежащих сел за займом. Сельские жители данного региона, как и большинства районов Крыма, давно уже привыкли жить не зарплату, получаемую в СПК, а на доходы от личного подсобного хозяйства и коммерческой дельности по перепродаже сельхозпродукции в городах и районах автономии, поэтому определенные сбережения у жителей хозяйства и близлежащих сел были. Чтобы заинтересовать потенциальных займодавцев им было предложено в качестве компенсации за предоставленный кредит закупить у хозяйства зерно, после поступления его из производства (через 6-7 месяцев), по зафиксированной в настоящий момент цене, которая была ниже прогнозируемой рыночной цены на момент произведения расчетов.

Таким образом, населению было предложено оформить с предприятием форвардную сделку с тем, чтобы получить столь необходимые предприятию денежные средства. В качестве оплаты за кредит была предложена скидка с цены реализуемой продукции. Жители могли использовать продукцию как для нужд личного подсобного хозяйства, так и в коммерческих целях.

Данная сделка, несмотря на свою экстравагантность и необычность для нынешних условий хозяйствования и ярко выраженный кредитный характер принесла предприятию и его работникам намного больше, прежде всего, социальных и экономических выгод, чем заключавшиеся до сих пор. Предприятие этим решило проблемы с хранением и достаточно выгодной реализацией большей части полученного урожая, а население – с формированием кормовой базы личного подсобного хозяйства, а также получило дополнительные доходы от реализации зерновой продукции. Таким образом, основные финансовые выгоды от агробизнеса, наконец, получило село, а не всевозможные коммерческие структуры.

Однако успех проведения подобных операций напрямую зависит от экономического расчета, учета взаимосвязи параметров этой сделки и их влияния на результаты, участвующих в ней сторон. Поэтому нами был проведен подробный анализ данной операции и предлагается методика ее обоснования и оценки.

Работники аграрного предприятия предоставляют хозяйству кредит (K), рассчитывая через определенное число месяцев (n) закупить в хозяйстве сельскохозяйственную продукцию в объеме (P) по форвардной цене (C_f) при этом стоимость продукции равна сумме предоставленного кредита:

$$K = P \times C_f \quad (1)$$

Ключевым моментом в данной сделке является обоснование цены (C_f), по которой будет отпускаться сельхозпродукция займодавцам.

Данная цена равна разности между прогнозируемой рыночной ценой сельхозпродукции на момент расчетов (C_p) и скидкой с цены, компенсирующей займодавцу стоимость кредита (проценты) (ΔC). Размер скидки зависит от размера процентной ставки по кредиту (r) и срока, на который берется этот кредит (n). Процентное выражение скидки ($\Delta C\%$) для кредита сроком 1 год равно:

$$\Delta C\% = \frac{\Delta C}{P} \times 100 \quad (2)$$

Следовательно:

$$\Delta C = C_p \times \Delta C\% \quad (3)$$

Процентная ставка по кредиту представляет собой процентное отношение стоимости кредита к его сумме. Применительно к 1 тонне закупаемой продукции процентная ставка – отношение величины скидки

с прогнозируемой цены к форвардной цене, выраженное в процентах:

$$r = \frac{\Delta C}{C_f} \times 100 \quad (4)$$

Поскольку прогнозируемая цена, представляет сумму форвардной цены и скидки – $(C_f + \Delta C)$, то подставив выражение 3 в формулу 4 вместо ΔC и заменив C_p на $(C_f + \Delta C)$, можно вывести формулу $\Delta C\%$, которая после математических преобразований примет вид:

$$\Delta C\% = \frac{r}{(r+100)} \times 100 \quad (5)$$

Следовательно, для периода кредитования (n) формула 5 примет вид:

$$\Delta C\% = \frac{r \times n}{12 \times (r+100)} \times 100 \quad (6)$$

Таким образом, форвардная цена реализации продукции должна определяться по формуле:

$$C_f = C_p - C_p \times \Delta C\% = C_p - \left(\frac{C_p \times r \times n}{12 \times (r+100)} \times 100 \right) \quad (7)$$

Исходя из рассчитанной форвардной цены реализации сельхозпродукции и суммы предоставленного кредита работником, определяется объем продукции, подлежащей отпуску ему по окончании срока кредитования.

Не смотря на оригинальность данной схемы финансирования интерес представляет даже не данная конкретная операция, а сам поход к финансированию на основе форвардных сделок. В перспективе, используя данную методику, любое сельскохозяйственное предприятие может задолго до поступления урожая заключать форвардные контракты с перерабатывающими предприятиями (винзаводы, консервные заводы, хлебокомбинаты и др.) на поставку продукции, а полученные средства направлять в производство, тем самым повышая его эффективность и качество получаемой продукции. Кроме того, в этой ситуации и сельхозпредприятие и предприятие-кредитор посредством этой операции страхует себя от целой группы рисков, свойственных данным видам бизнеса.

Дальнейшие исследования целесообразно было бы проводить в следующих направлениях: разработка методов прогнозирования цен сельскохозяйственной продукции, проработка юридических вопросов оформления и использования форвардных сделок, обоснование уровня процентных ставок по форвардным сделкам и ряд других.

Источники и литература

1. Лайко П.А., Ляшенко Ю.І. Фінанси АПК: Навчальний посібник. – Київ: ДІА, 2000. – 225 с.
2. Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия. – К. : Генеза, 1997. – 328 с.
3. Постановление Кабинета Министров Украины от 25 февраля 2000 года № 398 “О дополнительных мерах по кредитованию комплекса сельскохозяйственных работ”.
4. Фролов В.И. Учёт ценовых колебаний в управлении оборотным капиталом сельхозпредприятий // Экономические аспекты устойчивого развития. Материалы конференции: Экономика, компьютеры, образование. – Институт экономики и управления. – Симферополь, 2000. – С. 33.
5. Фролов В.И. Совершенствование финансирования оборотного капитала аграрных формирований // Экономика и управление. – 2001. – №2. – С.25–26.

Чугунова Т.Н., Фененко А.С. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КУРОРТНЫХ РЕГИОНОВ

Одной из актуальных проблем устойчивого развития Крыма является преодоление противоречий, которые возникают при взаимодействии между экономикой и экологией в курортной сфере. Территории курортного и лечебно-оздоровительного назначения имеют ряд специфических признаков, которые обусловлены, прежде всего, природно-ресурсным потенциалом и условиями его освоения, что определяет их функциональное назначение и специализацию. Состояние окружающей природной среды является обеспечивающим фактором развития рекреации и курортного лечения, а, следовательно, и развития курортно-рекреационных комплексов, что вызывает необходимость разработки организационно-экономического механизма экологического регулирования на курортах.

Теоретические основы устойчивого развития Украины, а также управления природоохранной деятельностью и экологического регулирования отражены в научных публикациях отечественных ученых