

# **НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ**

Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції

(29-30 вересня 2011 р.)

У семи томах

**Том 6**

---

**Актуальні питання економіки**

Дніпропетровськ  
Видавець Біла К.О.  
2011

УДК 336  
ББК 65  
Н 34

НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ  
Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції

**СКЛАД ВИДАННЯ**

**Том 1.** Наукові праці з біології, медицини, технічних, фізико-математичних та хімічних наук

**Том 2.** Історія. Філософія

**Том 3.** Державне управління. Юридичні науки

**Том 4.** Іноземні мови та регіоназнавство. Культурологія. Філологія

**Том 5.** Педагогіка. Психологія. Комунікативістика

**Том 6.** Актуальні питання економіки

**Том 7.** Економіка в деталях

---

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М.Х. – доктор наук з державного управління, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування Академії муніципального управління.

Члени оргкомітету:

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

---

Н 34      Наука в інформаційному просторі : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 верес. 2011 р. : В 7 т. – Д. : Біла К.О., 2011.

ISBN 978-966-2447-85-9

Т. 6 : Актуальні питання економіки. – 2011. – 108 с.

ISBN 978-966-2447-91-0

У збірнику надруковано матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Наука в інформаційному просторі».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336  
ББК 65**

ISBN 978-966-2447-85-9

ISBN 978-966-2447-91-0 (Т.6)

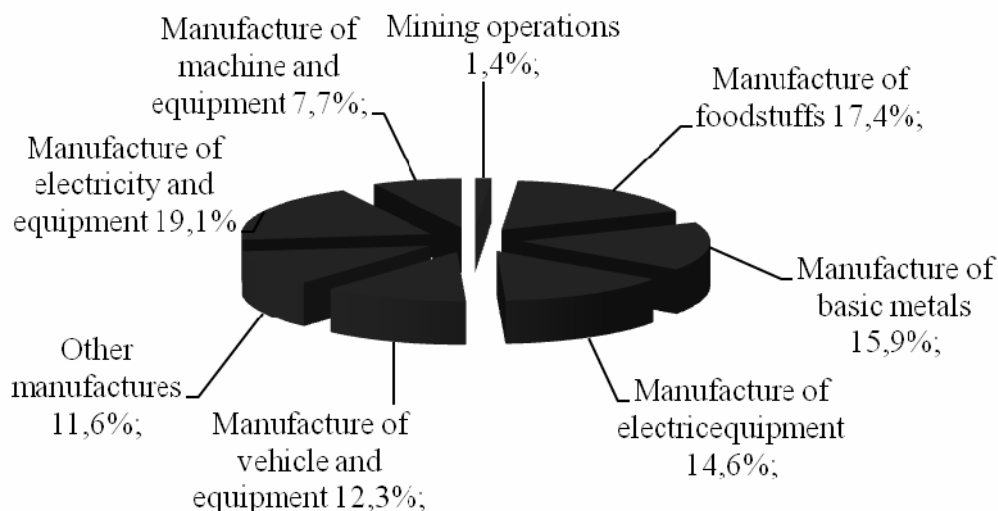
© Авторський колектив, 2011

**Cand.phys.-math.sci. Sedelnikov A.V., Khnyryova E.S.,  
Kutuzova Y.M., Klimacheva I.A.**

*Institute of Energy and Transport of the Samara State Aerospace University named  
after academician S.P. Koroleva (National Research University)*

**DYNAMICS OF PRODUCTION INDICES OF SUBSECTION DA IN  
SAMARA REGION IN TIMES OF CRISIS**

In accordance with the National Classification of Economic Activities (NACE), which is part of the unified system of classification and encoding of technical and economic and social information (USCC) of the Russian Federation. The manufacture of food products, including beverages and tobacco are included in subsection DA. This subsection plays an important role in the economy of the Samara region and makes up more than 17% (Fig. 1). 23 enterprises of the region are involved in this type of production.



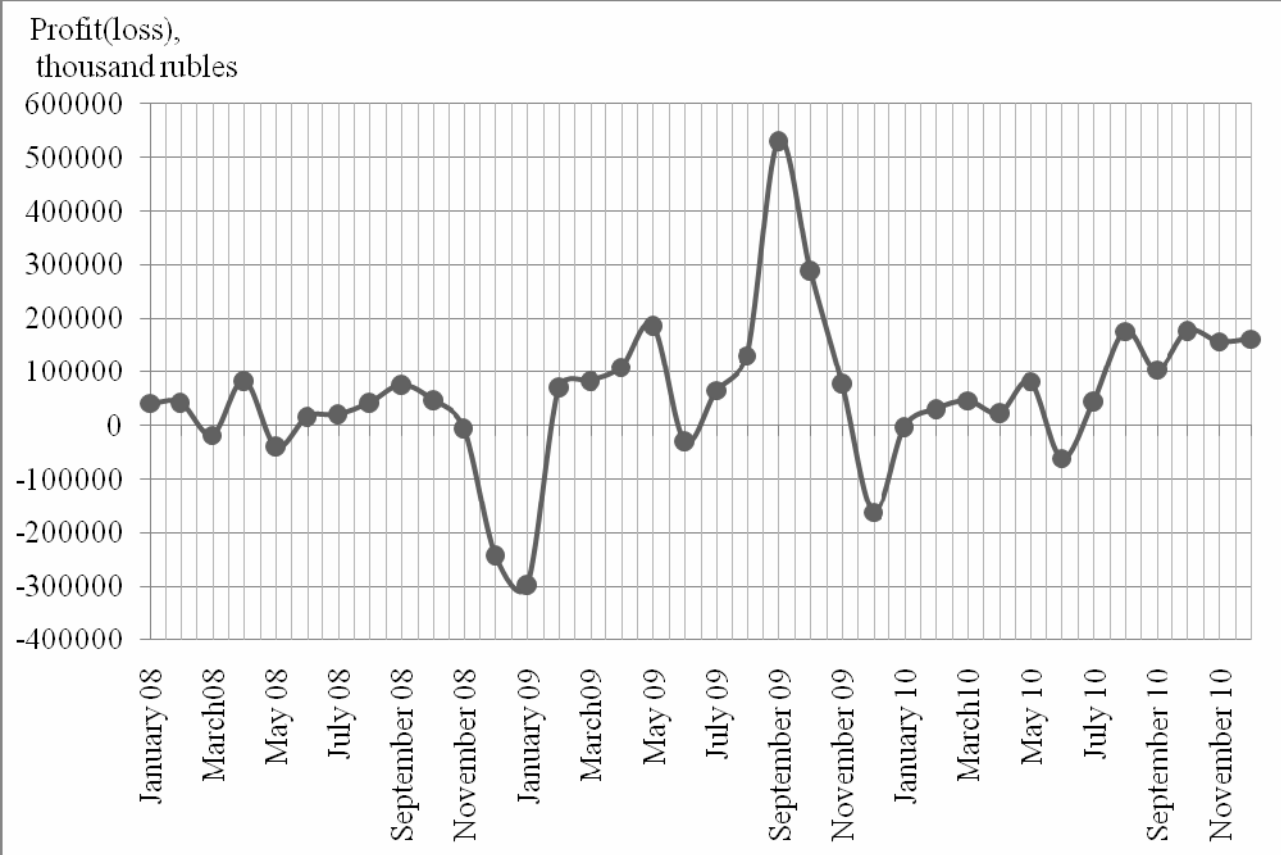
**Fig. 1. Shares of various manufacture of the Samara region**

The world economic crisis of 2008 had a significant impact on the dynamics of production of the Samara region. However, not all areas of production equally affected by the crisis.

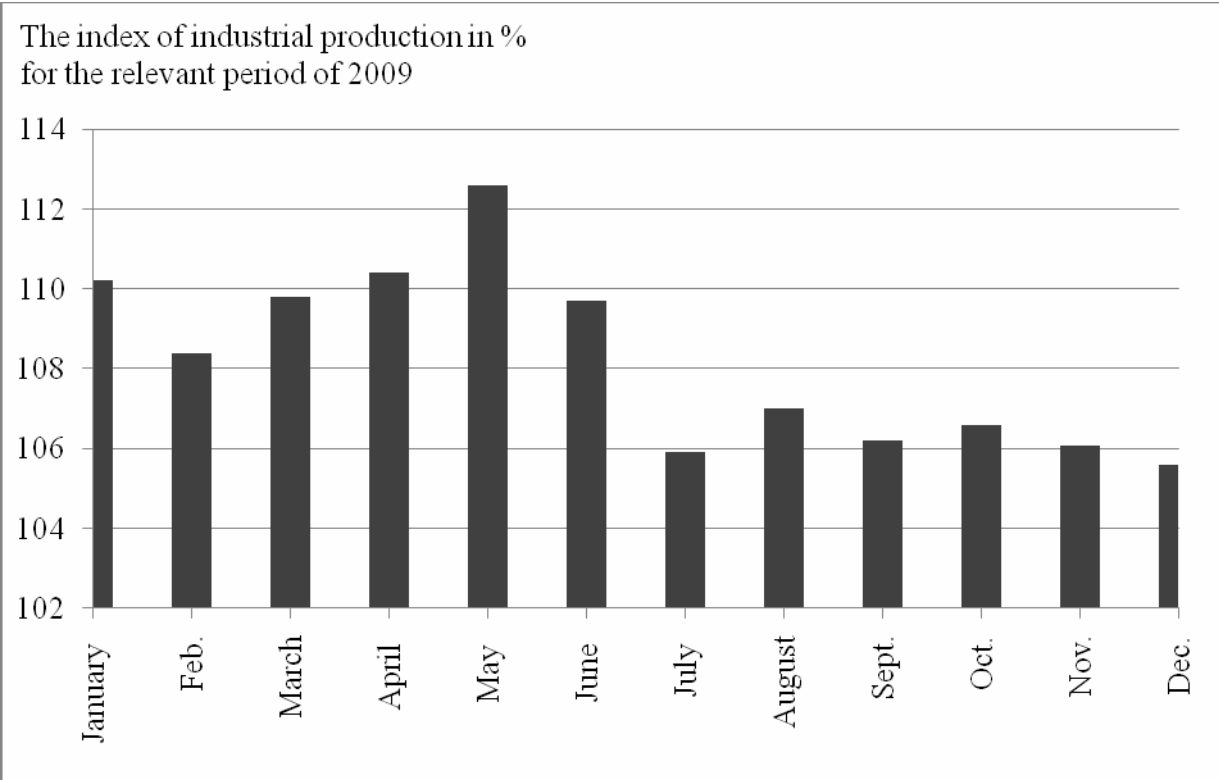
The aim is to analyze the dynamics of indexes of production in money terms of subsection DA «Manufacture of food products and tobacco" in the crisis period 2008-2010 GG and prediction of their changes in post-crisis period from 2011 to solve the problem was used statistic indices of production for 3 years, which is presented in Fig. 2 [1].

The economic crisis originated in August 2008 had begun to affect the profits of enterprises of Samara in October 2008. The bottom of the crisis was reached in January 2009, a number of comprehensive measures to struggle the crisis dynamics was taken, which allows them to turn a profit trend towards a weak rise. However,

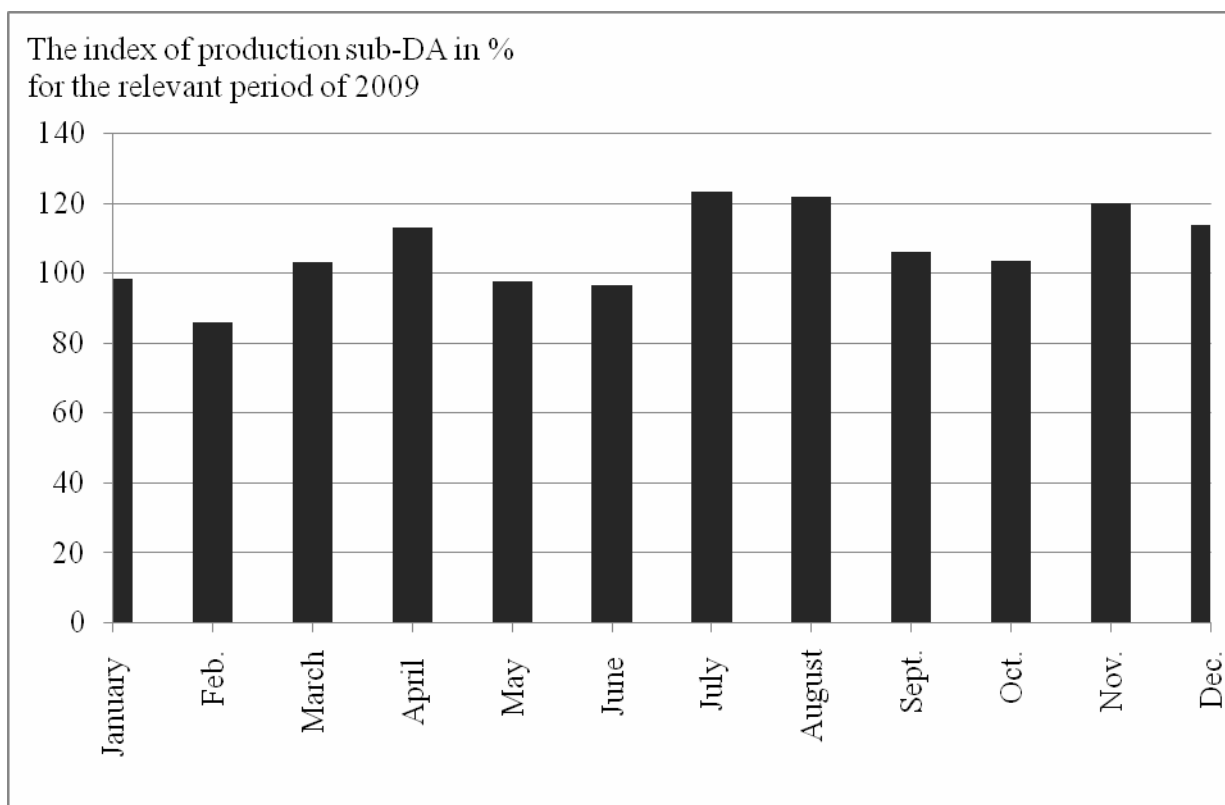
the shown information doesn't give any foundation for the approval of the completion of the crisis. Sub-DA in the Samara region showed differently directed dynamics (Fig. 3) although in general indexes of industrial production by main activities in Russia, which includes the subsection D, in 2010 increased compared to 2009.



**Fig. 2. Dynamics of changes of the indexes of production in money terms**



**Fig. 3a. The dynamics of increase of industrial production in 2010**



**Fig. 3b. Dynamics of changes of the production of sub-DA in 2010**

#### **The list of references:**

1. The Samara Region in figures [Web resource]/ Regional office of the Federal State Statistics Service of the Samara region. – Access mode: <http://www.samarastat.ru> (date accessed: 17/05/11).

**Vinnikova L.V., Kozakova A.I.**

*The East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl,  
Lugansk, Ukraine*

### **FOREIGN INVESTMENTS AS A MOVER OF UKRAINIAN INTEGRATION INTO THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM**

As it is known the transformation processes in Ukraine during the years of independence were accompanied by a deep economic crisis. In this regard, the issues of resource support of economic development became especially sharp as to the financial component.

One of the crucial problems which are now in Ukraine is the problem of raising funds for its further successful development. Significant reductions in output, high inflation, low quality products, unemployment, restructuring of production all this requires significant cash resources.

Deregulation of the financial system of the state, the lack of domestic savings objectively led to the need for external funds to restore economic balance, ensuring sustainable economic growth [3].

The capital inflow from abroad may take place in two main forms: as a loan or investment in production, its specific industry or enterprise. Certainly, the invest-

ments are more attractive and effective form of mobilization foreign capital than obtaining and using credit as an opportunity to solve strategic tasks of economic development through the introduction of scientific and technical progress and improvement in management.

Foreign investments are also important for achieving some medium-term goals – to get out of the socio-economic crisis, to have the rise of production, rising living standards [2].

However, one should keep in mind that the economic interests of foreign investors and Ukrainian side do not always coincide. Yes, Ukraine is interested in restoring their productive capacities, structural transformation of production and consumer market, saturated it with inexpensive high quality goods involved in the production of advanced machinery, technology, and management culture. Foreign investors are interested primarily in profits received by the natural resources of Ukraine, skilled and cheap labor, the achievements of national science and technology, lack of competition in the domestic market. Therefore, Ukraine is facing a challenge: to create favorable conditions for attracting foreign capital and use it as the national interest [3].

Thus, the priority of Ukraine's integration into the system of international finance today is to involve foreign investment into the national economy.

World experience shows that attracting foreign capital in the form of investments has a number of significant benefits to the host country, compared with the other forms of economic cooperation. Foreign investment is more than just financing investments in the economy. Foreign investment is also a way to increase productivity and technological level of the Ukrainian enterprises. By placing its capital in Ukraine, a foreign company brings some new technologies, new means of production and offers a direct access to the world market [2].

Foreign investments mean the material basis of formation and functioning of specific foreign sector in the economy capital investment country. This sector is a part of the national economic potential, controlled by foreign economic actors.

At this stage, the foreign sector exists in every country with market economy. No country can successfully develop its economy without foreign investments.

A significant and growing role of foreign sector in the national economic development determines the appropriate policy aimed at encouraging foreign investment. In the last decade, the competition between the countries abroad to obtain foreign capital has increased significantly. Capital investment countries apply a variety of benefits, significantly increased costs in these countries to attract foreign investors [1].

An important attention is paid to attracting foreign capital in the form of foreign investment without investment resources, which is typical for the so-called transformation economies. It is evidenced by the recent experience of Central and Eastern Europe, where the attraction and effective use of foreign investment was a key stabilizing factor. In particular, indicators of economic development of Poland indicate that the steady growth of GDP in the country started in parallel with the substantial increase in capital investments in its economy, including foreign investment.

Nevertheless, the analysis shows that a significant increase of foreign invest-

ment in the economy is only the beginning of the intensification of domestic investors [2].

Consequently, foreign investors invest only when having a competition with domestic investors. After all, private foreign capital will flow into the economy of paralyzed domestic investment activity.

Why is the Ukrainian economy attractive for investors? Many in the Ukrainian business community feel that the economy of Ukraine, at least for today, is too unstable for long-term investment. Businesses do not use their savings for investment within the country and for lending abroad. Company-exporters tend to retain their earnings in accounts in foreign banks, rather than bring it back to Ukraine and be aimed at new investments.

The problem of currency outflow from Ukraine is now an extremely painful for the domestic economy. Thus, at the end of last millennium the loss of currency from non-return export, foreign exchange earnings, non-receipt of goods and services and export prices of the imported products was estimated more than 1.5 billion U.S. dollars.

Developing and implementation of investment today is a key factor of sustainable economic growth. Underinvestment and high risk of depreciation of capital generate decapitalization, i.e. the lack of investments. This situation urgently requires the reinvestment of profits in production development. But in terms of debts and social problems these hopes are useless. Because the most actual way to get out of this situation for the Ukraine's economy is to increase the inflow of foreign capital. Unfortunately, the overall share of investment (domestic and foreign) in Ukraine's economy currently does not exceed 20% of GDP, while in Hungary, Poland and Russia it is 70-80%.

In Ukraine, where the major part of the economy is controlled by the state, foreign investment is both an economic and political issue. Today one should think not only about increasing the attractiveness of the Ukrainian economy to foreign investors, the challenge is to use their ability to expand domestic purchasing power demand, enhance innovation impact on domestic production [3].

The business circles of Ukraine and foreign countries should be more informed about specific investment opportunities and the most attractive features of their attachment. The increase of the Ukrainian international prestige provides well-organized presentation of investment projects, the participation of domestic producers at the international exhibitions and fairs.

Today, the most investment-attractive phenomenon in Ukraine as well as around the world is investing the capital into the nation's intellectual capacity and scientific and technological innovation, the use of which significantly changes the amount and quality of national production and consumption.

To sum up, we should say that the limited investment resources in Ukraine and the situation with the external debts determine the need for creativity the most favorable investment environment.

### **The list of references:**

1. Мельник В.В. Міжнародна інвестиційна діяльність / В.В. Мельник, В.В. Козюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 249 с.
2. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий та ін.; за ред. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.
3. Сприяння сталому економічному зростанню в Україні / за ред. Ш. фон Крамона-Тауба-деля та І. Акімової. – К.: Альфа-Принт, 2001. – 347 с.

**Vinnikova L.V., Tsipan I.M.**

*The East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl,  
Lugansk, Ukraine*

### **TAX HARBORS**

Most transnational firms have foreign branch offices, which are situated in the countries called “tax harbors”. These branch offices are the accumulated funds of corporation, which call for reinvestment or repatriation. The establishment of such branch offices is connected with tax prolongation availabilities on foreign earnings, allowed in some countries where the parent companies are located.

“Tax harbors” means the countries with low-tax legislation and liberal tax incentive given to the transnational firms as an ability to reduce or to postpone taxation of income, which passes through these countries.

The branches offices situated in such “tax harbors” are known as international offshore financial centre Transnational Corporation (TNC). Location of such financial centers has always to meet the following conditions:

- low income tax for the residents of corporations from foreign investment or sales, a low tax collection on dividends which are paid to a parent company;
- stable currency that helps to convert funds in the local currency and vice versa;
- developed infrastructure for providing financial service (communications, skilled personnel, banks with good reputation);
- stable government, which supports the development of the financial branch offices TNC within the country.

International offshore financial centers TNC can have different forms of organization. It is necessary to decide how to create the branch office or to register in the “tax harbor” the local corporation. There are many factors affecting, such as:

1) expected profitability or non-profitability. If the strategy expects unprofitableness for a long time after establishment than such branch of the transnational company almost always takes the form of a branch. It can give ability to consolidate the losses in the income statement of the parent company within the country TNC;

2) reputation of the parent company and funds repatriation. Free funds can be a very important factor to use the working capital. But if the financial income of the centre won't be transferred to the parent company, but will be accumulated in the “tax harbor”, then TNC will not register a branch and will register a subsidiary enterprise. The parent company will not pay tax for this accumulated income until transferred “home”;

3) the possibility of alternative offshore funds branch. If TNC realizes an active



international expansion and needs new investments in opening new enterprises every year, offshore centers accumulate resources from the foreign branch offices to finance other branch offices. The status of a subsidiary enterprise, but not the branch office will be profitable for TNC.

The whole transfers from all branches of transnational corporation's network can run through international financial offshore centre. It concerns both dividends and investments. Therefore, the tax payment to the parent company country coming from the income from the foreign sources, which are usually paid in case of dividends, may be deferred until the offshore financial center pays no dividends to a parent company. Dividends may be delayed if the offshore center finances the widening of foreign operations. To accumulate such corporation resources, TNC does not need transfer them to a parent company where they will be under tax. This part with a minimal negative profit makes international offshore financial centre TNC.

There are four types of "tax harbors". They are the following:

- 1) "tax harbors" where there is no income taxes, capital growth, and others taxes (on presents, property etc.);
- 2) "tax harbors" with low-tax legislation;
- 3) "tax harbors" where there are income taxes from domestic sources, but no profit from foreign sources;
- 4) countries which offer special tax privilege and are "tax harbors" for special aims [1].

To the first type of the "tax harbors" one can add some offshore zones in the Caribbean Basin. Bahamas, for example, collect 100\$ a year from the local corporations. Cayman Islands guarantee the foreign companies to be free from tax for twenty years period. Bermuda Islands have very low tax rates. All those "harbors" have no tax agreement with other countries concerned.

The representatives of the second group are British Islands, Antilles. For instance, Antilles offer very low tax income and special tax privileges for holdings, aviation, shipping firms.

The third type of offshore centers is the countries and territories, like Panama, Hong Kong. However, Hong Kong has set up a 15% tax on the profit from the local sources, foreign taxes are completely out of taxes. There is no any capital tax or dividends, transferred by foreign shareholders. Similar tax situation and very liberal procedures incorporations act in Panama.

The fourth group is the countries, which try to stimulate development in some regions or encourage industrialization of the country. For example, Ireland derives export income of the corporations from taxation, which have organized plant facilities in the separate regions. Puerto Rico does not have tax for enterprises situated in some less developed regions [2].

Currently, the offshore financial centers and the related methods of household economic activities have firmly allocated in the global economy. Offshore business has acquired the global scale. Naturally, the main reason that launched a complex financing mechanism is not a contradiction of the government and entrepreneurs. It is clear that the government wants to control the business income and a guaranteed interest in the form of taxes. Entrepreneurs, respectively, are not beneficial to share

the earned money with someone else. For all these reasons, we may see that the offshore business is an important question to bring about [3].

To sum up, we should say that the "tax harbor" is a country in which laws and regulations facilitate business activities by means of international agreements. Thanks to a substantial reduction of the tax burden on registered corporations and other offshore financial institutions. Anyway, over the years, various governments establish an external communication in order to attract foreign investors in different ways. One of them isto create comfortable tax conditions in the country.

#### **The list of references:**

1. Рогач О.І. Міжнародні фінанси: підручник / О.І. Рогач, А.С. Філіпенко, Т.С. Шемет та ін.; за ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
2. Шевцова С. Ветер перемен дует в налоговые гавани [Электронный ресурс] / С. Шевцова // Материалы информационного сайта Amond & Smith Ltd. – Режим доступа: <http://www.amondsmith.ua/press-dp-2005.11.15>
3. Материалы информационного сайта Offshorehavens.net. Налоговый рай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.offshorehavens.net/ru>

**Алистратов Д.В.**

*Уральский государственный университет физической культуры,  
г. Челябинск, Российская Федерация*

### **ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОТРАСЛИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА**

Традиционный набор инструментов маркетинга – стратегическое сочетание четырех важнейших факторов: продукта, цены, дистрибуции и продвижения продукта.

В спорте базовый элемент услуги – это спортивные мероприятия (игры, соревнования и т.д.). Важнейшая составляющая спортивной услуги – это дополнительный или «расширенный» продукт, его «добавленная стоимость». Необходимо помнить, что в спорте базовый элемент (то есть собственно соревнования) контролировать чрезвычайно сложно, в то время как дополнительные услуги позволяют сильнее всего воздействовать на потребителя и его впечатления от спортивного мероприятия. Качество услуги – важнейший фактор, позволяющий организации реализовать свою миссию. Обеспечение высокого качества услуг помогает организации привлекать и удерживать потребителей. Спортивные организации, прежде всего некоммерческие, всегда должны иметь горячих сторонников и преданных потребителей. Базовый продукт может удовлетворить потребителей на короткий срок, в долгосрочной перспективе устойчивость организации невозможна без обеспечения высокого качества дополнительных услуг, причем необходимо их постоянно обновлять и совершенствовать.

Проблема, с которой сталкивается большинство некоммерческих спортивных организаций – это серьезная нехватка финансовых и трудовых ресурсов. Вот почему спортивной организации чрезвычайно важно понимать все аспекты,

которые влияют на ценообразование. От эффективной дистрибуции зависит доступность товаров и услуг. В некоммерческом секторе дистрибуция связана с рядом трудностей. Часто, предлагая продукт или услугу, приходится делать выбор в пользу определенных сегментов рынка и время от времени идти на компромиссы. Многие некоммерческие организации пользуются услугами волонтеров и, соответственно, должны учитывать географические факторы и психологические особенности этих людей.

Продвижение продукта включает предоставление потребителю необходимой информации о товаре или услуге, убеждение его в необходимости совершить покупку и постоянное напоминание о товарах и услугах. Кроме того, в сознании потенциальных клиентов продукт должен быть дифференцирован, то есть не смешиваться с предложениями конкурентов. Набор инструментов продвижения товара, таких как реклама, продвижение продаж, директ-маркетинг и PR – неотъемлемый элемент коммуникаций всех спортивных организаций, как коммерческих, так и некоммерческих.

К числу важнейших инструментов продвижения продукта в спорте относятся PR и паблисити. PR является важнейшим средством продвижения продукта для любой спортивной организации, его «пятым «Р»» маркетинга.

С точки зрения внешней привлекательности продукта главное различие между коммерческими и некоммерческими спортивными организациями заключается в том, что первые располагают гораздо более значительными ресурсами для обеспечения этой привлекательности. Это, несомненно, влияет на восприятие потребителями самого мероприятия. Часто различие между некоммерческой и коммерческой спортивной организацией заключается в масштабе процессов. Важнейшая проблема для любой организации – умение организовать процессы с учетом ресурсных ограничений. Для организации, предоставляющей услуги потребителям, крайне важно грамотно подобрать персонал. Организации приходится нанимать людей, имеющих отношение к спорту, в том числе бывших спортсменов, в некоммерческой спортивной организации основная нагрузка, в том числе связанная с проведением спортивных мероприятий, ложится на плечи волонтеров.

Многим некоммерческим спортивным организациям, чтобы выжить, приходится собирать деньги. Хотя благотворительные организации пользуются поддержкой государства (налоговые льготы и т. д.), к большинству спортивных организаций это не относится. Им приходится как-то искать деньги – в частности, реализуя фандрайзинговые программы. Средства, полученные за счет фандрайзинга, включают пожертвования частных лиц, выручку от продажи товаров и услуг, инвестиции, налоговые льготы и правительственные гранты. Разработка плана фандрайзинговой программы – первый шаг в решении финансовых проблем организации. С точки зрения тактики для привлечения, удержания и поиска новых спонсоров могут использоваться те же инструменты маркетинга, что и для привлечения, удержания и поиска новых клиентов.

Особый характер спортивных организаций не позволяет включить многие из них в категорию чисто коммерческих или некоммерческих организаций. Большую часть спортивных организаций, работающих на профессио-

нальном спортивному ринку, можна вважати прибутковими. Хоча вони працюють як некомерційні і вважаються такими, в дійсності вони отримують значительний дохід (прибуток) від своєї діяльності. Ці багаті спортивні організації можуть дозволити собі серйозно займатися маркетингом. Вони мають можливість не тільки фінансувати маркетингову діяльність, але й отримувати серйозної підтримки ЗМІ, що забезпечує їм хороше публіцити, допомагає продвигати послуги і сприяє успіху. В той же час менш великі, часто аматорські спортивні організації змушені використовувати зовсім інші інструменти маркетингу. Їм доводиться розробляти маркетингову стратегію, включаючи створення надійної клієнтської бази, залучення необхідних засобів і працівників за допомогою як добре відомих, так і новаторських інструментів, і розширювати свої можливості за рахунок суворої економії і планування. Насправді маркетинг і процеси в комерційних, і некомерційних спортивних організаціях не завжди суттєво відрізняються. Головна різниця полягає в обсязі ресурсів, необхідних для розробки ефективного маркетингової програми, і зусиллях, які організація прикладає для її реалізації.

**Алмашій Я.І.**

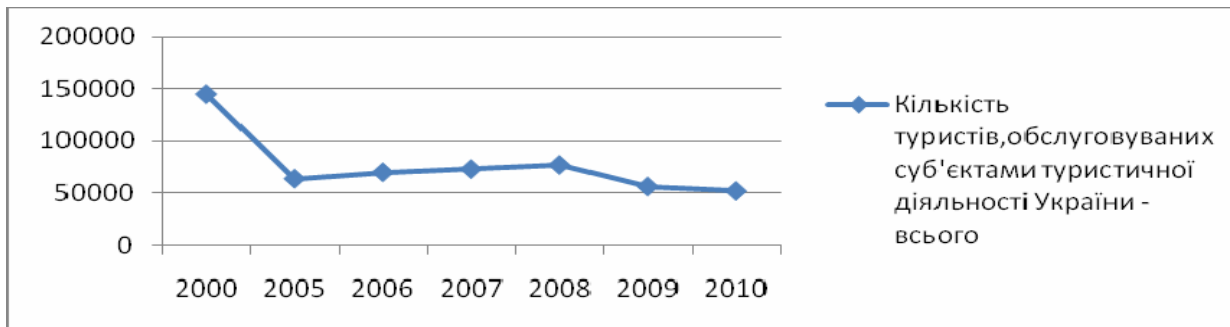
*Ужгородський національний університет, Україна*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Розвиток туристичної галузі в нашій державі має важливе значення, оскільки Закарпатська область має всі можливості для цього. Дослідженням даного питання займалися ряд вчених і науковців, такі, як: М.Я. Лемешев, В.К. Мамутов, П.В. Гудзь, В.К. Федорченко, С.І. Попович, І.М. Школа, М.І. Долішній, М.К. Орлатий, А.Т. Матвієнко, В.І. Цибух, М.П. Крачило, Г.П. Науменко, П.Т. Саблук, В.В. Шмагіна, А.І. Амоші, О.О. Любіцева. Головною метою розвитку туристичної діяльності в Закарпатській області є створення конкурентоспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту, збільшення обсягів реалізації туристичних послуг, додаткових робочих місць, валютних надходжень, впровадження на основі міжнародного досвіду ефективного моделі інвестиційної політики в галузі туризму в Закарпатській області.

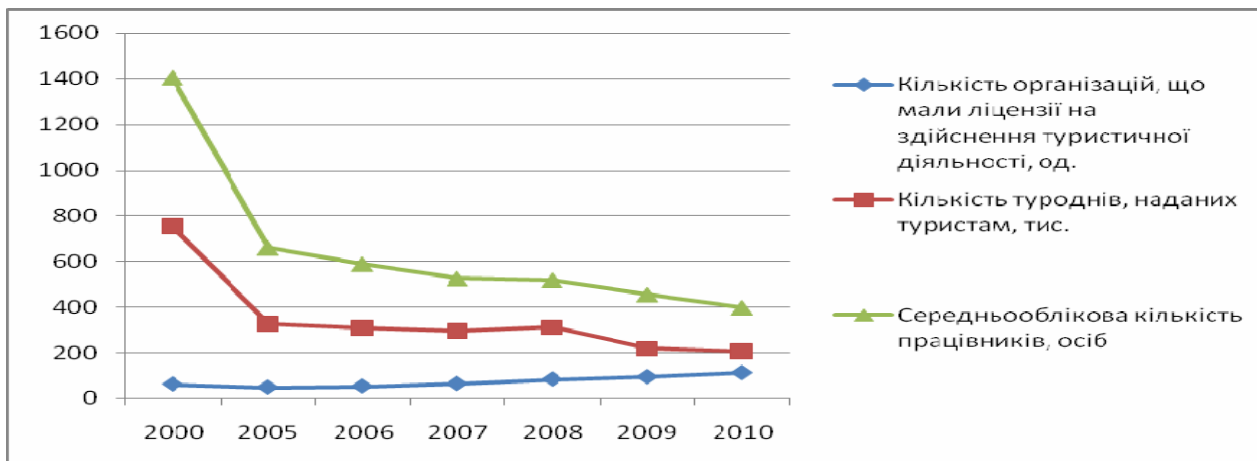
Дослідження та вивчення динаміки туристичних потоків в Закарпатській області дає можливість виявити тенденції розвитку туристичної діяльності в Закарпатській області. Отже, за період з 2000 по 2010 роки кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України, зменшилася на 92695 тис. осіб або на 64%. У 2010 році порівняно з 2009 роком загальна кількість туристів зменшилася на 4240 тис. осіб або на 7,5%. Туристичними послугами у 2010 році скористалися 52080 тис. осіб, з яких 8425 тис. осіб – іноземні туристи, 11423 тис. осіб – туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон, 32232 тис. осіб – внутрішні туристи. Кількість іноземних туристів, які відвідали регіон на протязі досліджуваного періоду з 2000 по 2010 роки збільши-

лася на 2014 тис. осіб або на 31,4%. Кількість екскурсантів у 2010 році порівняно з 2009 роком зменшилася на 6341 тис. осіб або на 22,3%. Результати дослідження розраховані автором на основі статистичної інформації.



**Рис. 1. Динаміка туристичних потоків в Закарпатській області за 2000–2010 роки**

Для аналізу тенденцій розвитку туристичної діяльності в Закарпатській області автором було проаналізовано діяльність туристичних організацій в Закарпатській області (рис. 2) і було отримано такі результати.

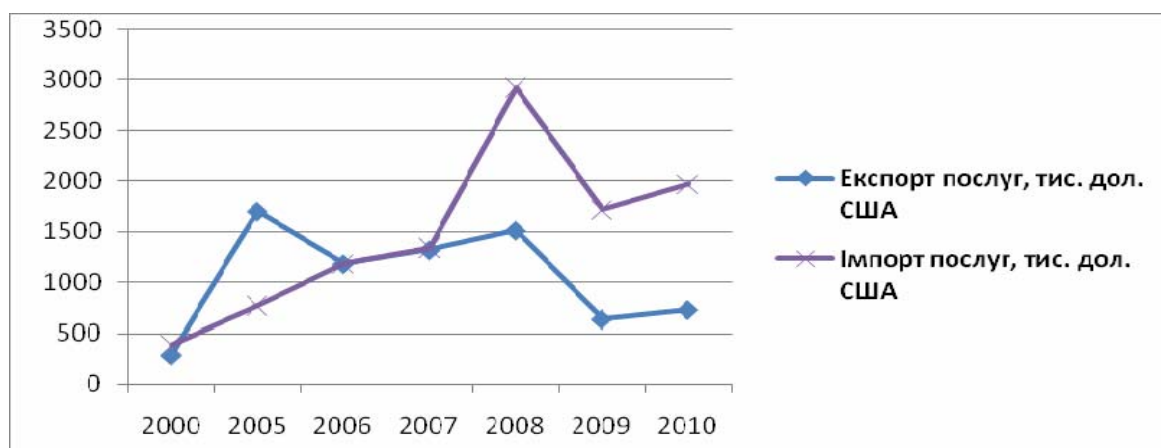


**Рис. 2. Динаміка діяльності туристичних організацій в Закарпатській області за 2000–2010 роки**

Кількість організацій, що мали ліцензії на здійснення туристичної діяльності, у 2010 році порівняно з 2000 роком зросла на 50 одиниць або на 80,6%. У 2010 році порівняно з 2009 роком кількість туристичних організацій зросла на 18 одиниць або на 19,1%. Кількість туроднів, наданих туристам, за досліджуваний період зменшилася в регіоні на 546,9 тис. або на 72,5%. У 2010 році порівняно з 2009 роком кількість туроднів, наданих туристам, зменшилася на 11,4 тис. або на 5,2%. Середньооблікова кількість працівників у 2010 році порівняно з 2009 роком скоротилася на 57 осіб або на 12,6%.

Для визначення тенденцій позиціонування Закарпатської області на ринку туристичних послуг, необхідно проаналізувати стан туристичних послуг регіону на зовнішньому ринку. Останні роки були досить сприятливим для розвитку туристичного ринку Закарпатської області. У міжнародному сегменті найпомітніше зростали туристичні потоки у 2010 році із сусідніх країн – Країни Європи (59,6%) та країн колишнього Союзу (37,7%). Туристичний потік із країн ЄС зріс

у 2010 році в основному за рахунок збільшення кількості тих, хто приїхав із Чехії, Угорщини, Словаччини, Польщі, Німеччини, Австрії.



**Рис. 3. Динаміка туристичних послуг на зовнішньому ринку в Закарпатській області за 2000–2010 роки**

Важливим показником тенденційного розвитку туристичної діяльності в Закарпатській області є динаміка туристичних послуг на зовнішньому ринку. Експорт туристичних послуг в регіоні за період 2000 – 2010 роки зріс на 444,9 тис. дол. США або на 159,2%. Імпорт туристичних послуг в регіоні за досліджуваний період зріс на 1588,6 тис. дол. США або у 4 рази. В структурі експорту послуг та імпорту послуг переважають послуги готелів та ресторанів. Частка послуг бюро подорожей та туристичних агентств в експорті та імпорті туристичних послуг також зростає. У 2010 році в експорті туристичних послуг послуги бюро подорожей та туристичних агентств складають 58,2 тис. дол. США, а в імпорті туристичних послуг послуги бюро подорожей та туристичних агентств складають 13,6 тис. дол. США.

*Висновки.* Туризм в Україні та в Закарпатській області, зокрема, може і повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу і держави. Результати дослідження показали, що розвиток туристичної діяльності в Закарпатській області має свої тенденції та особливості. В регіоні існують всі передумови для розвитку туризму: історичні, географічні, природні, економічні, соціально-демографічні. Аналіз показників динаміки туристичних потоків показав, що коливання за роками кількості туристів зростає. Діяльність туристичних організацій регіону характеризується позитивним зростанням. Динаміка туристичних послуг в Закарпатській області на зовнішньому ринку є також позитивною. Туристична галузь, хоч і повільними кроками, починає збільшувати свої показники. Тенденції розвитку туристичної діяльності в Закарпатській області є позитивними, а отже, можливості для поживлення туризму, що часто є каталізатором, що спричиняє як активний розвиток окремих галузей економіки, так і соціально-економічний розвиток цілих країн.

### **Список використаних джерел:**

1. Про Основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року. Указ Президента України документ 973/99, редакція від 10.08.1999. База даних "Загальне законодавство" Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=973%2F99>
1. Закарпаття – санаторії та туризм: Статистичний щорічник / Головне управління статистики. – Ужгород, 2011. – 100 с.
2. Бондарук Н. Розвиток туризму в Україні: перспективи, проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Н. Бондарчук. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/24-124-1>

### **Безверха І.А.**

*Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана, Україна*  
**ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКСПОРТУ**

Протягом багатьох десятиліть держави незалежно від ступеню розвитку намагаються створити умови для збільшення експорту, справедливо очікуючи від нього збереження та створення нових робочих місць та забезпечення економічного зростання. З іншого боку, експортна діяльність обіцяє виробникам нових споживачів, а отже розширення виробництва і додатковий прибуток.

Ще десятиліття тому Е.Генктурк та М.Котабе в результаті дослідження впливу використання програм сприяння експорту дійшли висновку, що практика експортного маркетингу та використання компаніями урядових програм підтримки експорту є важливими факторами для досягнення успіху у експортній діяльності [1].

Сьогодні в арсеналі країн є багато важелів впливу на обсяг експортного потоку, застосування яких в певній комбінації полегшує виробнику шлях до інших ринків. До числа інструментів підтримки експорту належать стимулювання експорту (зокрема, субсидування, фінансування та страхування експортних поставок, створення пільгових податкових умов), зняття обмежень на експорт (збільшення/скасування квот, ліцензій) та інформаційне сприяння.

Інформаційною підтримкою національного експорту є надання державою практикуючим та потенційним експортерам інформації, необхідної для підготовки та укладення вигідних міжнародних торгових контрактів, а також інформації іноземним контрагентам про національних виробників та їх продукцію.

Глобалізація відкрила доступ національним виробникам до світових ринків, а технологічний стрибок в сфері комунікацій полегшив доступ до інформації про ці ринки. Якщо раніше одержати інформацію про експортні можливості до інших країн можна було у міністерствах зовнішньої торгівлі та закордонних справ, то з появою Інтернету, можливості виробника у пошуку бізнес-партнерів або інформації по певні ринки для використання у маркетингових дослідженнях збільшилися багатократно. Тим не менше, така відкритість зовсім не обмежила роль держави, адже для збору, систематизації та аналізу потрібної інформації необхідні час, фінансові ресурси, знання сучасних технологій та іноземних мов. Тому самостійно успіху тут досягають великі експорто орієнтовані компанії і особливо транснаціональні корпорації, які мають або власні під-

розділи, що вивчають цільові ринки, або фінансові ресурси для залучення маркетингових компаній для виконання робіт по збору та аналізу необхідної інформації про певний ринок. А зусилля держави у забезпеченні інформацією орієнтовані в першу чергу на малі та середні підприємства [2].

Чим саме цікавляться компанії, що експортують або планують експортувати свої товари та послуги? Предметом інтересу є інформація про

- експортні процедури (наприклад, експортний контроль, ліцензування, квотування);
- торговельні угоди, які можуть полегшувати доступ на цільовий ринок;
- ринки в цілому, певних країн чи груп країн (торговельна статистика, культурні особливості тощо);
- цінову кон'юнктуру;
- торговельне регулювання (тарифні та нетарифні бар'єри на шляху до виходу на ці ринки);
- компанії, що можуть бути потенційними покупцями/клієнтами;
- регулювання підприємницької діяльності в інших країнах, в тому числі розв'язання торгових суперечок.

Уряди використовують різноманітні форми надання інформації – друковану продукцію (брошури, буклети, каталоги, листівки), семінари, консультації, довідкові послуги, надання послуг в сфері маркетингового аналізу, створення експортних веб-порталів. Останнім сьогодні приділяється особлива увага, оскільки вони набули значного розповсюдження і не тільки поєднують інформаційну та довідкову (інтерактивну) функції, надаючи інформацію про окремі компанії, галузі та країни, а й є місцем для оголошення урядових програм підтримки експорту та реклами друкованої продукції, призначеної для національних експортерів та імпортерів з інших країн. Наприклад, відповідний портал уряду США — [export.gov](http://export.gov) — пропонує допомогу у покроковій розробці експортного плану, підтримку у визначенні обсягів та можливих джерел фінансування (урядові програми фінансової підтримки експорту, програми надання федеральних грантів), семінари, тренінги та консультації торговельних спеціалістів телефоном та електронною поштою.

Попри стрімкий розвиток технологій в сфері комунікацій, експортери загалом погоджуються з тим, що відвідання іноземних ринків залишається необхідним для одержання релевантної інформації та прийняття рішення про вихід виробника на ці ринки. Наприклад, уряд Великої Британії організовує поїздки, так звані торговельні місії, які є частиною державних програм підтримки експорту малих та середніх підприємств [3]. Торгово-промислові палати і галузеві асоціації так само можуть виступати в якості ініціаторів та спонсорів подібних місій.

Інформаційна підтримка в певних формах надається і українським експортерам. Так, з 2001 року випускається програмно-інформаційний комплект «Каталог «Импортеры и Экспортеры Украины», який складається з книги, CD-диску та доступу до бази даних на сайті [eximbase.com](http://eximbase.com) і містить інформацію про найбільших експортерів та імпортерів України. З 2008 року працює портал



«Державна підтримка українського експорту» ([ukrexport.gov.ua](http://ukrexport.gov.ua)). Він містить інформацію про тендери та бізнес-події у світі, торговельну статистику, існуючі можливості та умови експорту до основних країн світу, дає можливість двостороннього пошуку бізнес-партнерів як для українських, так і для іноземних компаній. Але попри твердження про надання консультаційних послуг, насправді, така опція як можливість спілкування в будь-якому режимі з торговельними спеціалістами відсутня, деякі розділи недостатньо заповнені. Наприклад, незважаючи на існування розділу «законодавство щодо зовнішньоекономічної діяльності», перелік законодавчих актів не дає цілісного уявлення про алгоритм експортних процедур, що було б особливо важливо для виробників, які не мають досвіду експортної діяльності. Обмежені можливості державних фінансів не дозволяють широко використовувати таку форму підтримки, як торговельні місії, проте під час закордонних візитів президента та прем'єр-міністра, певну частину делегації складають представники українських компаній.

Отже, інформаційна підтримка національного експорту стала невід'ємною частиною торговельної політики та комерційної дипломатії багатьох країн. Спрямована на передачу досвіду та різноманітної інформації щодо експортної діяльності та ринкових можливостей, вона дозволяє національному виробнику прийняти виважене рішення про вихід на новий іноземний ринок. Україна володіє необхідними інструментами інформаційної підтримки, і розширення їх переліку в подальшому певною мірою залежатиме від фінансових можливостей держави. Але існуючим зусиллям поки що бракує системності у використанні наявних інструментів, налагодження зворотного зв'язку з експортерами та інтеграції їх інтересів з національними інтересами.

### **Список використаних джерел:**

1. Gencturk, Esra F. and Masaaki Kotabe. The Effect of Export Assistance Program Usage on Export Performance: A Contingency Explanation [Електронний ресурс] // Journal of International Marketing. – 9 (2). – 2001. – P.51-72. — Режим доступу: <http://www.jstor.org/pss/25048850>
2. Hamill Jim. The Internet and international marketing [Електронний ресурс] / Jim Hamill // International Marketing Review. – 14,5. – P.300-323. — Режим доступу: [http://www.iei.liu.se/program/civilek/kurser/ar\\_2/722g93/uppladdning-av-artiklar-infor-artikelseminarium/1.254400/Theinternetandinternationalmarketing.pdf](http://www.iei.liu.se/program/civilek/kurser/ar_2/722g93/uppladdning-av-artiklar-infor-artikelseminarium/1.254400/Theinternetandinternationalmarketing.pdf)
3. Spence, Martine M. Evaluating Export Promotion Programmes: UK Overseas Trade Missions and Export Performance [Електронний ресурс] // The Thesis, Middlesex University Business School, Middlesex University, June 1999. — Режим доступу: [http://eprints.mdx.ac.uk/6566/1/Spence-evaluating\\_export\\_ptomotion.phd..pdf](http://eprints.mdx.ac.uk/6566/1/Spence-evaluating_export_ptomotion.phd..pdf)

**Богданова М.В., к.п.н. Фещенко В.В., Щеликова Н.Ю.**

*Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского,  
Российская Федерация*

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В СИСТЕМЕ ОБЩЕГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В век интенсивного научно-технического прогресса инновационные технологии становятся основой не только развития, но и выживания предприятий. Только на основе инновационных технологий можно успешно развиваться в условиях ожесточенной конкурентной борьбы между предприятиями за рынки сбыта своей продукции.

Условия деятельности предприятий осложняются тем, что внешняя среда динамически изменяется, возрастают факторы риска. Руководителям предприятий приходится работать в условиях неопределенности, приспосабливаться к неблагоприятным факторам, действующим на рынках сбыта. Поэтому многие предприятия, которые не выдерживают конкурентной борьбы, гибнут, возникает много новых предприятий, некоторые успешно развивающиеся предприятия увеличивают сбыт своей продукции, другие объединяются, образуя крупные монополии.

В этих сложных условиях могут выживать и успешно развиваться только те предприятия, которые ориентируются на выпуск новой дефицитной продукции и овладевают новыми эффективными технологиями ее производства. Такая организация деятельности предприятия наиболее надежно защищает его от неблагоприятных факторов рынка. Поэтому при оценке показателей конкурентной способности предприятий в настоящее время основными являются следующие [1]:

- количество внедренных различного вида инноваций, в том числе в организации и управлении производства, в совершенствовании продукции, в совершенствовании технологии ее производства и т.д.;
- эффект от внедрения инноваций;
- рост квалификации персонала;
- уровень подготовки персонала по каждому новому направлению развития предприятия и др.

Вторым важным фактором, способствующим использованию инновационных технологий, является их высокая эффективность. Мировая практика показывает, что средства, вложенные в науку и образование, дают четырех-пятикратное увеличение прибыли [2]. Это показывает, что единственным эффективным направлением выхода из экономического кризиса в России является сохранение и развитие достижений российских ученых и создание на их основе высоких технологий.

Общепризнанным мировым лидером инвестирования в производство в настоящее время является КНР. В конце 90-х годов удельный вес Китая в общемировом объеме инвестиций составлял 16,6%, в 2008 – 19%, а ежегодный прирост валовых капиталовложений в Китае составляет 19,7%. Для сравнения –

доля инвестиций США составляет 16,1%, Японии – 9,8%, Германии – 4,7%, Индии – 3,9%, России – около 1% [3].

Во многих странах предприятия освобождаются от налогообложения доходов, полученных в ходе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, смягчается режим налогообложения фондов венчурного капитала, расширяются налоговые льготы в технологических парках и в организациях, занимающихся разработкой и внедрением в производство инноваций.

Таким образом, всемерная поддержка и стимулирование притока инвестиций в высокие технологии и активизация инновационного процесса, в том числе методами налоговой политики являются характерными для большинства правительств экономически развитых и активно развивающихся стран. В Европейском Союзе такая стратегия является уже официальной.

Правительство Российской Федерации намечает решение задач, связанных с «... опережающим ростом производства наукоемкой продукции и продукции высокой степени переработки», отмечает необходимость усиления «... государственной поддержки инвестиционной и инновационной деятельности», считает, что только успешное решение этих задач обеспечит выживание и национальную безопасность страны.

Таким образом, в наше время грандиозного научно-технического прогресса главным условием эффективного развития производства является не столько наличие исходного капитала, сколько возможность использования инноваций. Поэтому инновации сами становятся своеобразным капиталом и являются основой создания различных фирм. Создатели же инноваций и владеющие ими становятся полноправными членами акционированных предприятий, участвуют в управлении предприятиями, а в ряде случаев получают контрольный пакет акций.

Форма и степень участия создателей инноваций в управлении предприятием существенно зависит от нескольких факторов:

- от источника финансирования инновационных разработок;
- от их общественно-полезной значимости;
- от формы организации инновационных структур.

В зависимости от степени общественно-полезной значимости инновационных разработок их можно разделить на две группы:

а) инновационные разработки, направленные на дальнейшее развитие и совершенствование действующего производства, на решение его конкретных производственных задач;

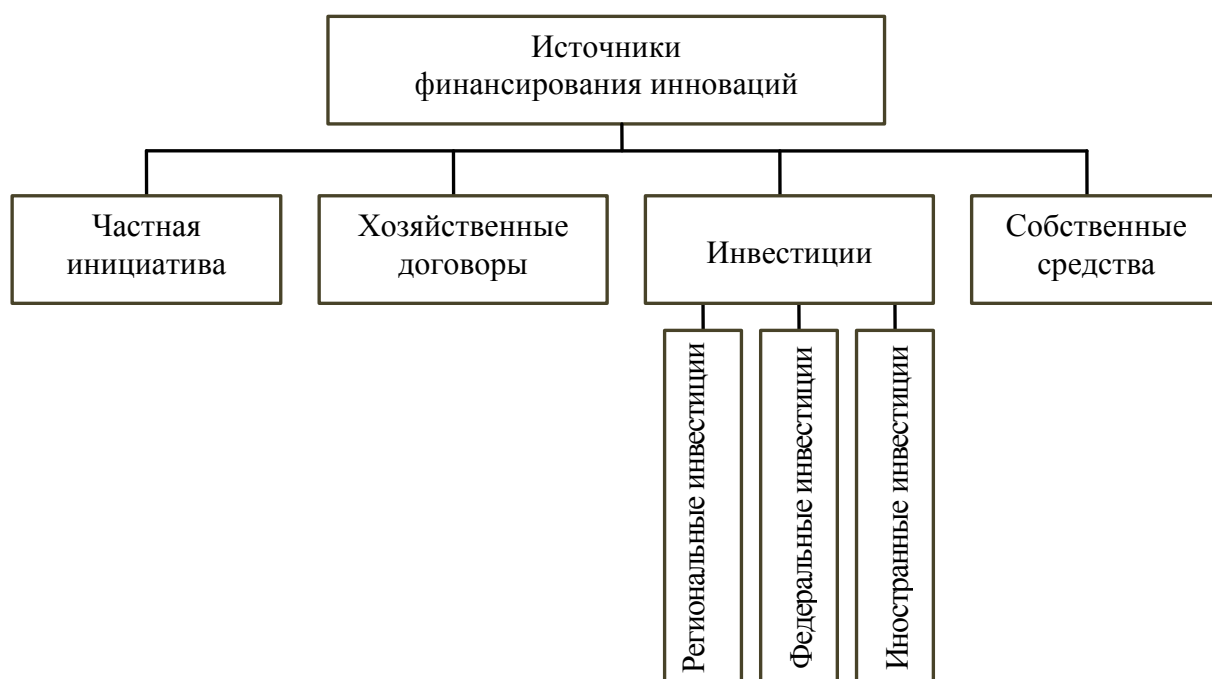
б) инновационные разработки, способные оказать решающее влияние на прогресс экономики страны, отрасли или региона.

Инновационные разработки первой группы, как правило, осуществляются по заказу отдельных предприятий и чаще всего ими же и финансируются. В этом случае разработчики инновационных проектов получают за свои разработки соответствующее денежное вознаграждение и в большинстве случаев не могут претендовать на серьезное участие в управлении акционированным предприятием.

Инвестиционные разработки второй группы представляют собой ключевые

многопрофильные технологии и часто приводят к появлению новых прорывных технологий. Однако финансирование такого рода поисковых работ требует значительных средств, связано с известным риском и поэтому нуждается в государственной поддержке. В системе высшего образования такие исследования частично финансируются из средств федерального бюджета. На основе такого рода разработок создаются новые производства или преобразуются старые. Сами создатели инноваций, как правило, ученые вузов, становятся инициаторами создания предприятий. Поэтому степень участия создателей таких инноваций (государства, ученых, инновационных структур) в управлении предприятием должна повышаться.

В общем случае источники финансирования инновационных разработок представлены на рис. 1.



**Рис. 1. Источники финансирования инноваций**

Особое значение для России в настоящий период приобретает возможность развития инноваций за счет прямых зарубежных инвестиций. «Прямые инвестиции – это инвестиции, сделанные прямыми инвесторами, т.е. юридическими и физическими лицами, полностью владеющими 10% акций или акционерного капитала предприятия, дающими право на участие в управлении предприятием: взносы в уставный фонд, кредиты от зарубежных совладельцев предприятия, стоимость оборудования, переданного прямым инвестором, реинвестированный доход».

Анализ показывает, что круг стран, развивающих наукоемкие технологии, довольно узок и включает не более двух десятков государств [2]. Это, безусловно, связано с необходимостью использования мощного научного потенциала для разработки подобных технологий. Кроме того, государство должно использовать высокие технологии в собственном промышленном производстве, то есть иметь соответствующие заводы, оборудование, квалифицированные кадры и производить конкурентоспособную наукоемкую продукцию.

Россия обладает мощным инновационным невостребованным потенциалом. Это начинают понимать некоторые иностранные инвесторы и они проявляют интерес к России. Именно интерес к инновациям позволяет наиболее смелым иностранным инвесторам вкладывать деньги в Россию.

Большое влияние на степень участия создателей инноваций в управлении предприятиями оказывает форма организации инновационных структур. Самая многочисленная часть создателей инноваций слабо организована и разрабатывает инновации первой группы. Это в основном работники вузов, которые имеют значительный инновационный потенциал. Однако разработки новых технологий, товаров и услуг, созданные научными коллективами, учеными и аспирантами, в большинстве своем остаются невостребованными, либо осуществляются отдельные разработки по хоздоговорам с промышленными предприятиями. Неорганизованные создатели инновационного продукта не имеют достаточных средств на проведение глубоких исследований, не могут рассчитывать на высокую заинтересованность промышленных предприятий в их разработках и тем более на участие в управлении предприятием.

Формы реального участия создателей инноваций в управлении предприятиями представлены на рис. 2.



**Рис. 2. Формы участия создателей инноваций в управлении промышленными предприятиями**

Некоторые передовые вузы страны сами создают инновационные струк-

туры в виде технопарков и развивают их деятельность настолько, что начинают оказывать существенное влияние на региональную политику и даже участвовать в управлении предприятиями. Решение социально-экономических проблем страны лежит именно в области наукоемкого бизнеса, в сфере передачи технологий и новой техники из науки (вузов, НИИ) в промышленность. При этом, как показала практика, с задачами внедрения лучше справляются малые и средние предприятия, создаваемые учеными, инженерами, специалистами в рамках формируемых вузовских технопарков.

Страны, имеющие высокий уровень экономического развития, обычно имеют развитую технопарковую сеть. И наоборот, как показывает мировая практика, создание технопарковой системы способствует развитию новых отраслей наукоемкой продукции, развитию новых технологий, что способствует интенсивному техническому и социально-экономическому развитию человеческого общества.

Технопарки создают благоприятную среду для развития малого и среднего бизнеса, способствуют повышению качества образовательной деятельности вузов, обеспечивают подготовку и переподготовку кадров, в том числе подготовку кадров высшей квалификации, содействуют конверсии оборонных предприятий и т. д.

Инвестиции необходимо делать в малые наукоемкие предприятия, которые затем могут перерасти в крупные инновационные высокорентабельные производства, продукция которых составит конкуренцию на мировом рынке масти-тым фирмам. А так как у истоков создания этих фирм стоят разработчики инноваций, то эти разработчики и будут стоять во главе управления этими производствами, они и будут определять его инновационную политику. А это гарантия высокоэффективного развития производства и экономики в целом.

#### **Список использованных источников:**

1. Коршунова Е.Д. Анализ и взаимосвязь факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия / Е.Д. Коршунова // Труды международного конгресса «Конструкторско-технологическая информатика 2009». – Т.1. – М.: Станкин, 2009. – С. 293-295.
2. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке / Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов // Инновации. – 2011. – № 1.– С. 10-14.
3. Инновационная Россия. Проблемы и опыт / А.А. Харин, А.В. Рождественский, И.Л. Коленский, И.М. Зарайская // Инновации. – 2010. – № 10.– С. 8-11.

**Бодина Ю.Н.**

*Московский городской педагогический университет, Российская Федерация*

#### **ГЕНДЕР И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ**

Литературный анализ показал, что проблематика гендерного управления насчитывает немного публикации, тем более это относится к сравнительному анализу гендерных теорий. Только последние десятилетия женщины стали занимать руководящие посты, становятся первыми лицами корпораций, и даже государств. Успех женщины как руководителя и управленца зависит прежде

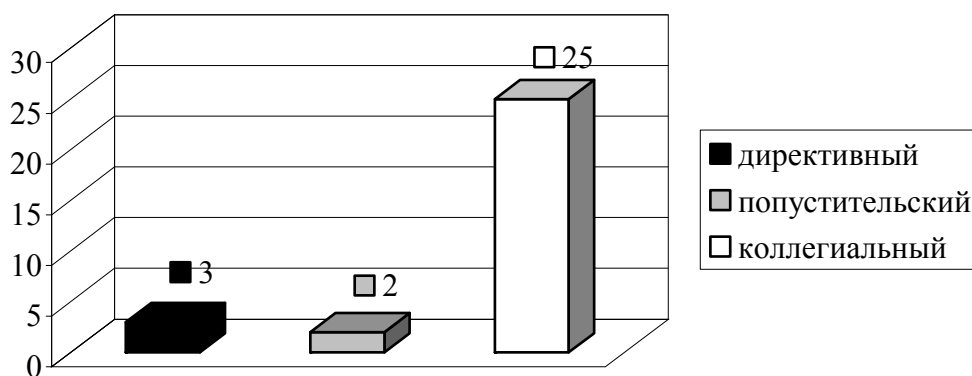
всего от двух факторов – объективного и субъективного. Первое – это те усилия, которые приложит сама женщина для того, чтобы достичь успеха в карьере. И второе – это от стереотипов и взглядов на нее со стороны. То есть, субъективно карьера женщины будет зависеть от той социальной и культурной среды, в которой женщина вращается, и в которой формируется ее личность и деловое окружение. Многие цифры говорят о том, что удачные модели поведения в управлении показывают те руководители, которые используют как мужские, так и женские модели управления, в зависимости от ситуации. В последнее десятилетие появился такой термин, как "гуманитарный менеджмент". Этот менеджмент иногда называют женским. Этому типу руководства не характерно добиваться успеха любым путем, цели любой ценой. Согласно нему, женщина уверена, что при руководстве надо сочетать интуицию, жесткость и дипломатию, придерживаться норм этики и быть человеколюбивой. Частое высказывание о том, что женское руководство воспринимается более настороженно обоими полами находит подтверждение и у российских, и у западных исследователей. Многие ученые крайне настороженно оценивают способность женщин достигать высших иерархий в организации, объясняя это тем, что женщины сами не желают завоевывать эти позиции, и сильно выраженными полоролевыми стереотипами. Женщины склонны переоценивать мужские достоинства и недооценивать достоинства других женщин и самих себя. Серьезные различия кроются в оценках, которые дают мужчины и женщины своей руководящей роли. Мужчины рассматривают свою деятельность как серию сделок с подчиненными: выдачу вознаграждения за удачно выполненную работу или применение наказания за неадекватное исполнение задания. Женщины – управленцы придерживаются мнения, что в основе их стиля руководства лежит превращение интересов подчиненных в общие цели рабочего коллектива. Женщина склонна в большей степени заниматься ежедневным доказательством своего "права на лидерство", по сравнению с мужчиной. Может быть именно поэтому, женщины в большей степени, нежели мужчины – руководители, мотивируют участие сотрудников в общем деле, с большим удовольствием делятся информацией и властью, поощряют самовыражение сотрудников.

Имеет место быть следующая гипотеза – формирование стиля руководства и эффективность управления зависят от совокупности индивидуально-типологических качеств личности, а не от гендерной типизации.

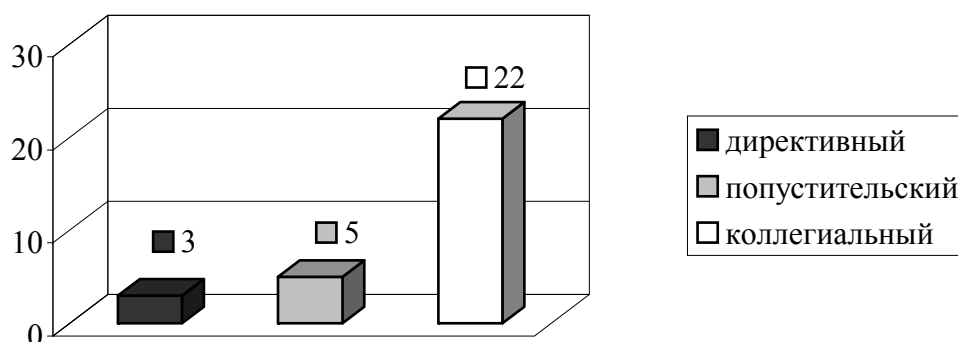
Для ее проверки можно поставить и выполнить следующие задачи:

1. Определение и сравнительный анализ стилей руководства у мужчин и женщин.
2. Выявление влияния индивидуальных личностных особенностей и гендерного фактора на формирование стиля руководства.
3. Определение различий в эффективности лидерства у мужчин и женщин.
4. Определение соотношения эффективности лидерства и стилей управления у мужчин и женщин.

В проведенное исследование для проверки вышеназванной гипотезы привлечено 60 человек. Из них: 30 менеджеров-мужчин и 30 менеджеров-женщин. Возраст исследуемых менеджеров от 26 до 49 лет.



**Рис. 1. Распределение стилей руководства у женщин**



**Рис. 2. Распределение стилей руководства у мужчин**

Анализ так называемого «попустительского компонента» в стилях руководства у мужчин и женщин показал, что у женщин этот стиль руководства встречается немногим меньше, чем у мужчин. Так, среди исследуемых женщин-менеджеров такой стиль обнаружился у 6,5% (2 из 30), а у мужчин – 16,5% (5 исследуемых из 30). Поясним, что попустительский стиль руководства характеризуется снисходительностью к работникам, отсутствием требовательности и строгой дисциплины, контроля. Им свойственны либеральность, порой переходящее в панибратство с подчиненными, желание переложить ответственность с себя на других в принятии и реализации решений.

По результатам видно, что наибольший процент руководителей того и другого пола придерживаются коллегиального стиля руководства, основными характеристиками которого являются требовательность и контроль, сочетающиеся с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины, стремление грамотно делегировать полномочия и объективно разделять ответственность, демократичность в принятии решений. Как было видно выше, из описания, это наиболее оптимальный стиль руководства в современных условиях и огромный процент респондентов, по результатам исследования, описывают своих руководителей в рамках коллегиального стиля руководств. А именно, из 30 описываемых женщин-менеджеров 25 (83,5%) и 22 (73,5%) из общего числа исследуемых мужчин-менеджеров.

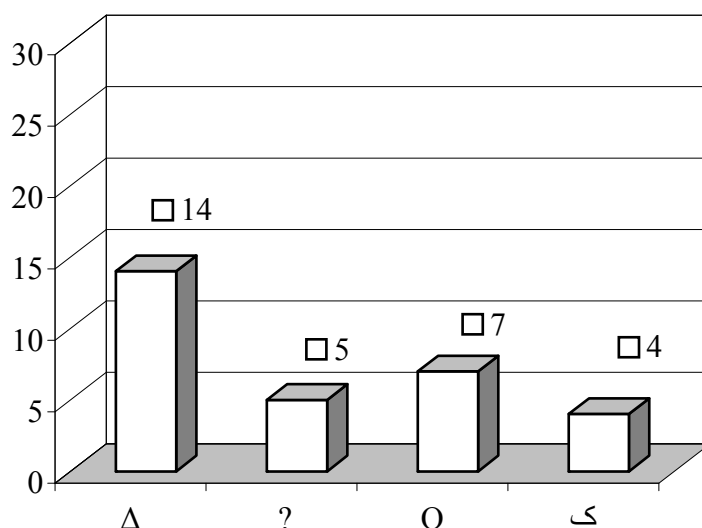
Исходя из результатов этого исследования, можно обозначить вывод, что



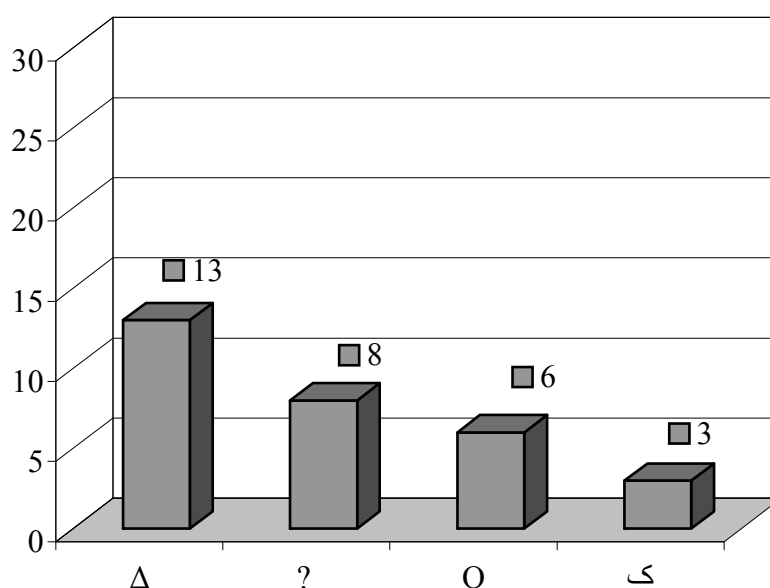
формирование стиля руководства связано в первую очередь не с гендерной принадлежности личности, а с другими источниками, такими например как особенность лидерской позиции и наличие определенных личностных индивидуально-типологических особенностей. Иначе говоря, не важно кто занимает руководящую должность, а важна индивидуальность конкретного лидера, что и лежит в основе формирования и развития стиля руководства.

С целью подтверждения этой гипотезы, сравнили рис. 3 и 4 с целью определить – имеет ли женское руководство свою специфику, т.е. выяснить, выражен ли какой-нибудь тип личности у женщин-менеджеров ярче, чем у мужчин.

Исследование типов личности базировалось на выборе геометрической фигуры, в системе которого существует 4 формы личности – треугольник, круг, квадрат и зигзаг, каждому из которых присуща своя, определенная личностная характеристика.



**Рис. 3. Психогеометрические формы личности у женщин-руководителей**



**Рис. 4. Психогеометрические формы личности у мужчин-менеджеров**

В ходе исследования выявлено, что геометрические типы личности мужчин-менеджеров очень тесно взаимосвязаны с аналогичными типами у женщин. Из 30 мужчин 13, что составляет 43,5%, подчиненные ассоциируют с треугольником, который символизирует лидерство. Самая характерная особенность людей этого типа – способность концентрироваться на данной цели. Эти люди – энергичные, неустойчивые, сильные личности, которые ставят ясные цели и, как правило, достигают их.

Из 30 исследуемых женщин-менеджеров 14, что составляет 46,5% от общего числа исследуемых женщин, также ассоциировались с треугольником.

Среди мужчин-менеджеров, ассоциируемых с квадратом, было выявлено 8 человек, что составляет 26,5%. Квадрат – это неутомимый труженик. Трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца, упорство, позволяющее добиваться завершения работы, – это основные характеристики данной формы личности.

Среди мужчин-менеджеров с кругом ассоциировали 20% (6 человек) из общего числа исследуемых мужчин, а среди женщин 23% (7 человек). Круг понимается как символ гармонии. Те, кто предпочитают его, заинтересованы в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для людей этого типа – люди, их благополучие, они объединяют рабочий коллектив, корпоративный дух, стабилизируют группу, обладают высоким вниманием в окружающим людям.

Меньше всего в обоих гендерах было выявлено руководителей, ассоциируемых с зигзагом, который символизирует креативность, творчество. Главенствующим стилем мышления таких людей зачастую является синтетический стиль, смешение абсолютно разных и непохожих идей и создание на этой основе чего-то креативного, оригинального. Люди, выбирающие их зачастую не заинтересованы в консенсусе и добиваются успеха не путем уступок, а играют на конфликтах идей и построением новой концепции, в которой этот конфликт получает свое разрешение. Используя свое остроумие и природный ум, они могут быть весьма критичными и резкими, «открывая глаза другим» на возможность нового решения. У мужчин 10%, трое из 30 исследуемых, а у женщин 13% – четверо из исследуемых женщин-менеджеров.

Таким образом, результаты показывают, что нет значительной разницы в ассоциируемых типах личности мужчин и женщин-менеджеров. Можно прийти к выводу о том, что нет, как такового, ярко выраженного, отличного от мужского, типа женского руководства, что соответственно приводит к заключению о том, что определяющим для формирования личности руководителя является его индивидуальный тип личности, а не принадлежность к тому или иному гендеру.

Таким образом, результаты исследований не обнаруживают как таковой ярко выраженной гендерной типизации стилей управления, т.е. не существует типичных и ярких различий между стилями руководства мужчин и женщин.

Однако анализ эффективности лидерства показывает, что все же средний показатель эффективности лидерства в выборке оказался у мужчин выше, чем у женщин, а сравнение стиля руководства с эффективностью лидерства мужчин и женщин показывает, что мужчины в пределах одного и того же стиля руководства в среднем более эффективны, чем женщины.

**Бурлуцкий С.В.**

*Донбаська державна машинобудівна академія, Україна*

**ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА  
У МЕЖАХ ТЕОРІЇ ДЕРЖАВИ ЗАГАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ**

Державна соціальна політика досліджується в економічній, соціальній та юридичній літературі впродовж усього періоду та розвитку людського суспільства. Формування соціальної політики обумовлюється необхідністю реалізації соціальної справедливості, яка відображає ступінь об'єктивної відповідності існуючої системи суспільних відносин суб'єктивним уявленням суспільних груп та прошарків щодо справедливості цих відносин. Держава як система найвищого рівня реалізуючи у тому або іншому ступені принципи соціальної справедливості формує соціальну політику. Це положення у загальному вигляді сформульоване професором Отфрідем Хеффе: якщо суспільство хоче мати легітимний характер, воно повинне: по-перше мати правовий характер, по-друге право повинне отримати якість справедливості, по-третє, справедливе право повинне бути захищене суспільним правопорядком – а отже прийняти вигляд справедливої держави [1, с. 11-12].

У науковій літературі пропонується достатньо велика кількість підходів до визначення соціальної політики. Вони відрізняються рівнем конкретизації функцій, цілей, об'єктів впливу та суб'єктів реалізації. У найбільш поширеному варіанті соціальна політика розглядається як складова державної політики спрямована на регулювання відносин в суспільстві в інтересах основних соціальних груп та у контексті довгострокових цілей усього суспільства. З іншого боку соціальна політика як явище що протікає на усьому суспільному просторі, стосується усіх суспільних інститутів та суспільних відносин виходить за межі держави. Дієвість соціальної політики обумовлюється активністю не тільки держави, але й сукупністю інших інститутів та суб'єктів яких здійснюють власну соціальну політику. Така дихотомія є основним джерелом невизначеності та узагальненості як категорії соціальної політики, так і її структурних елементів. Визначення сутності та механізму реалізації соціальної політики є неможливим без урахування системних трансформаційних змін що відбуваються в житті вітчизняного суспільства.

Перші елементи соціальної політики виникають одночасно з формування суспільства та цивілізації. Елементи соціальної політики були наявні в господарчих системах Єгипту, Древньої Греції, Римської імперії. Аналізуючи історичний аспект проблеми, слід зазначити, що стрімкий розвиток суспільних

відносин у другій половині дев'ятнадцятого сторіччя нерозривно пов'язаний з формуванням соціальної держави як суб'єкта активного втручання в суспільні процеси з метою їх регулювання та стабілізації. Теоретичним підґрунтям цього процесу стала розробка теорії держави загального добробуту.

Перше визначення сутності соціальної держави належить німецькому вченому Лоренцу фон Штейну. Згідно з його концепцією держава повинна підтримувати своєю владою абсолютну рівність прав усіх суспільних класів та окремої особи. Держава повинна сприяти економічному та суспільному прогресу своїх громадян, бо в кінцевому рахунку, розвиток одного є умовою розвитку інших [2]. Отже основною функцією соціальної держави є економічний та суспільний прогрес усього населення незалежно від соціальної належності.

Теорія держави загального добробуту у якості цільової функції держави передбачала максимізацію суспільного добробуту. Фактично, на відміну від класичних пріоритетів націлених на максимізацію прибутку та доходу, соціальна політика соціальної держави передбачає вирівнювання доходів, що забезпечує більше зростання добробуту ніж в умовах значної диференціації. На подальший розвиток цієї теорії вплинули роботи Г. Шмолера, К. Брюхера, Л. Brentano та інших представників нової філософської та економічної течії Німеччини. Науковці окремо виділяють так званий «Гурток по вивченню соціальної політики». Членами цього об'єднання були сформульовані принципи соціальної політики які не втратили своєї актуальності і сьогодні.

Взагалі не слід вважати соціальну державу та державу загального добробуту суперечливими концепціями. Ґрунтуючись на засадах соціальної справедливості, пріоритеті соціальних цінностей вони є взаємозамінними.

Методологічним підґрунтям побудови соціальної політики є принципи та закономірності сформовані у межах теорії економіки добробуту. Так, відповідно неокласичних уявлень конкурентні ринки забезпечують підвищення економічної ефективності. Ця теза підтверджується двома основними теоремами економіки добробуту. Згідно першої теореми (оптимум Парето) за певних умов конкурентні ринки забезпечують такий перерозподіл ресурсів, що будь-яке поліпшення стану одного суб'єкта неможливе без одночасного погіршення іншого суб'єкта. Фактично це ілюструється досягненням економіки точки що знаходиться на кривій споживчих можливостей. Слід зазначити, що згідно з оптимумом Парето ринкове підвищення доходів найбільш забезпечених верств населення, при незмінному рівні доходу найбільш нужденних верств є ефективним розподілом ресурсів. Але з точки зору соціальної політики, держава повинна забезпечувати зовсім протилежний процес.

Друга теорема стверджує що будь-яка точка на кривій споживчих можливостей (оптимальний за Парето стан) може бути досягнута ринковими методами за умов вірного розподілу ресурсів у початковому стані. Перша теорема вказує тільки на загальну ефективність економіки, але не відповідає на питання ефективності розподілу корисності між суб'єктами економіки. Таким чином конкурентні ринки можуть забезпечувати економічну ефективність, але не вирі-

шують питання справедливості розподілу корисності. Згідно другої теореми якщо первісна ситуація рівноваги не забезпечує справедливості то завжди існує можливість скорегувати положення точки рівноваги.

Методологічний індивідуалізм є наріжним каменем утилітаристської течії започаткованої теоретиком лібералізму Джеремі Бентамом. З його точки зору суспільні інтереси є лише сукупністю приватних інтересів, а отже добробут суспільства є сумою корисностей, отриманих індивідуумами [3]. Передбачається, що в умовах перерозподілу суспільного продукту втрата одиниці доходу однією особою повинна супроводжуватися меншим скороченням корисності ніж зростання корисності другої особи що отримала додаткову одиницю корисності. Таким чином, на теоретичному рівні може виникнути ситуація коли суспільство погодиться на скорочення доходу найменш забезпечених верств населення, та збільшення доходу більш забезпечених верств, якщо сума корисностей цих верств буде зростати. У реальних умовах, в процесі реалізації соціальної політики та перерозподілу доходу на користь нужденних, можуть виникнути додаткові трансакційні витрати. У такому випадку, якщо сума втрат донорів та трансакційних витрат перевищить корисність що отримують реципієнти, держава може відмовитися від такого перерозподілу.

В межах конкуруючої до утилітаризму концепції ролзианства започаткованої Джоном Ролзом декларуються два головних принципи. Згідно з першим – будь яка особа повинна мати право на базові свободи, які у свою чергу не обмежують аналогічні свободі інших осіб. Держава повинна зберігати нейтралітет у регулюванні суспільного життя обмежуючі свої функції підтримкою базових свобод.

Другий принцип «відмінності» наголошує, що соціальна та економічна нерівність припустима тільки тоді, коли вона є корисною для осіб з найменшими перевагами. Дж. Ролз відзначає, що «соціальні та економічні нерівності повинні задовольняти двом умовам. По-перше, вони мають стосуватися становища і посад, доступних для всіх за умов чесної рівності можливостей; і, по-друге, вони мають бути якнайкорисніші для найменш забезпечених членів суспільства» [4, с. 193].

Таким чином ролзианська концепція стверджує, що добробут суспільства залежить тільки від добробуту (корисності) найбільш нужденного індивідуума. Будь яке поліпшення стану найбільш забезпечених верств не може компенсувати суспільству найменше скорочення добробуту найменш забезпечених верств. Ресурси від більш забезпечених до найбільш нужденних будуть передаватися заради покращення положення останніх, при цьому трансакційні витрати не приймаються до уваги.

Таким чином соціальна політика в межах теорії держави добробуту носить переважно редистрибуційний характер, головним суб'єктом якої є держава. Але соціальні проблеми стосуються усього суспільства, а отже соціальна політика повинна бути результатом не державних, а суспільних дій. Принципіальною характеристикою такого підходу повинне бути визначення об'єкта соціальної політики: визнання синонімами понять «соціальний» та «суспільний». Отже «соціальна – суспільна» політика ототожнюється з усім комплексом суспільних

відносин та взаємодій що здійснюються з метою забезпечення загальних цілей та інтересів. У цьому аспекті слід звернути увагу на формулювання запропоноване Р. Баркером: соціальна політика визначається як діяльність суспільства, що формує спосіб за допомогою якого воно втручається та регулює відносини між індивідуумами, групами, громадами, соціальними інститутами [5, с. 38].

Таким чином під соціальною політикою слід розуміти систему цілеспрямованих заходів по регулюванню відносин між соціальними групами населення у сфері підвищення суспільного добробуту, підвищення якості та рівня життя та на цій основі зростання ефективності функціонування економіки країни

### **Список використаних джерел:**

1. Хеффе О. Основоположения критической философии права и государства / О. Хеффе. – М.: Гнозис, 1994. – 319 с.
2. Кочеткова Л.Н. Социальное государство: консервативный проект Лоренца фон Штейна / Л.Н. Кочеткова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusrand.ru/Dokladi1/Kochetkova.pdf>
3. Барлова Ю.Е. «Надзор и прибыль»: общественное презрение и социальная помощь в теоретических конструктах Иеремии Бентама / Ю.Е. Барлова // Диалог со временем. – М.: КРАСАНД, 2010. – №33. – С. 166–186.
4. Ролз Дж. Політичний лібералізм / Ролз, Джон // Сучасна політична філософія: Антологія / Пер. з англ. – Упряд. Я.Кіш. – К.: Основи, 1998. – 575 с.
5. Баркер Р. Словарь социальной работы / Р. Баркер. – М.: Педагогика, 1994. – 296 с.

**Бушуева Н.Б.**

*Тюменский государственный нефтегазовый университет,  
Российская Федерация*

### **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ ГОРОДОВ**

В современной экономике города являются самостоятельными, социально-экономическими системами, субъектами региональных экономических отношений, активными участниками процесса общественного разделения труда. В связи с этим возрастает необходимость углубленного изучения сущности города, его признаков и характеристик.

Являясь сложной системой, город может быть определен с позиций различных научных подходов. Традиционно, город – это населенный пункт, в котором жители заняты, как правило, вне сельского хозяйства. В рамках функционального подхода внимание акцентируется на органичном сочетании функций: политических, культурных, торговых, предпринимательских, религиозных, промышленных. Законодательный подход характеризует город как особую форму административно-территориального устройства с особым правовым статусом. Сторонники экономического подхода рассматривают город как автономную территорию, характеризующуюся определенным уровнем занятости, уровнем развития и активности предпринимательства и т.д. В рамках социального подхода учитываются особенности размещения людей на данной территории, характер и виды предоставляемых благ, степень удовлетворения потреб-

ностей и др. В градостроительной практике ключевой характеристикой города является численность населения [2].

Многоплановость понятия «город» определяет необходимость систематизации городов. Общепринятой классификации городов в настоящее время не существует. По времени возникновения все подходы к типологии городов, условно можно разделить на традиционные и современные. Традиционные типологии городов опираются на следующие основания (критерии):

1. Количество населения города.
2. Историко-генетический фактор.
3. Структурно-морфологический фактор.
4. Экономико-функциональный фактор.
5. Административно иерархический фактор.

Исходя из целевых установок, учитывая те или иные концепции городов, определяющих роль и значение городских поселений в обществе, современные типологии городов опираются на следующие основания:

1. Качество городской среды. Типология городов по качеству городской среды отражает новую трактовку функций городов, при которой города рассматриваются как место жизнедеятельности человека. Проводимые исследования качества жизни посвящены сопоставлению и классификации городов с точки зрения уровня доходов и занятости населения, социальной и природной среды, физического и духовного здоровья населения, продолжительности образования и его качества, социального порядка и общественной безопасности, социальной справедливости, возможностей рекреации и отдыха.

2. Динамический фактор. В соответствии с данной типологией выделяют следующие типы городов: стагнирующий; слабый; лидирующий; интенсивный.

3. Фактор самодостаточности. Выделяются: центральный город, город-сателлит или пригород и административно не оформившиеся районы периферийной застройки, расположенные между городом и селом.

4. Поликритериальный фактор, разработанный Е.Г. Анимицей и Ф.А. Ищенко. Подход основан на одновременном использовании нескольких разнородных критериев. Основными критериями являются: размер города (по численности населения); экономические функции (структура занятости); генетические признаки (возраст города); связь (влияние) с прилегающей территорией; административный статус; характер развитости инфраструктуры; режим демографического воспроизводства населения и др. [1].

5. Типология городов, используемая в Европейском союзе. Города подразделяются на гиперспециализированные, среднеспециализированные, полифункциональные.

6. Типология городов, разработанная М.К. Старовойтовым. В соответствии с данной типологией выделяют следующие типы городов: промышленные центры, экономические центры, стагнационные города со слабой активностью по всем функциональным типам, государственные и культурные центры, народные промыслы и ремесла.

7. Типология городов на основе параметров: миграции населения и величины инвестиций, на основе которых выделяют кластеры городов: развивающиеся, оптимизирующиеся, стабильные, кризисные, проблемные [2].

Рассмотренные типологии городов в определенной степени являются ограниченными в том смысле, что не учитывают какой-то параметр жизнедеятельности города: или интересы и потребности жителей города, или игнорируется целостность города как социально-экономической системы.

Базовыми характеристиками города, по нашему мнению, являются – численность и роль, выполняемая городом в регионе. От величины города зависят многие другие его существенные признаки: темпы экономического роста, особенности демографической и функциональной структуры, характер планировки и др. От роли города в региональном разделении труда зависит его экономическая структура.

Таким образом, комплексный подход, т.е. изучение города с помощью различных типологий, по нашему мнению, является более объективным, дающим более полную картину. Это позволит выявить проблемы города, даст основания для выработки приоритетных направлений его развития.

#### **Список использованных источников:**

1. Анимица Е.Г. Городская политика: теория, методология, практика / Е.Г. Анимица, Н.Ю. Власова, Я.П. Силян; науч. ред. А.И. Татаркин. – Екатеринбург: ИЭ УРО РАН, 2004. – 306 с.
2. Старовойтов М.К. Типология городов: эволюция и многогранность подходов / М.К. Старовойтов, Л.Н. Медведева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2008. – № 6.

**Буян О.А.**

*Київський національний університет імені Т.Шевченка, Україна*

#### **ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Загальноприйнятим критерієм ефективності функціонування будь-якого підприємства є використання найновіших технологій, які підвищують його корпоративну соціальну відповідальність. Дослідникам також доводиться враховувати й низку інших вимог, у тому числі прораховувати питання економічної доцільності їх використання та експлуатації. Окремо стоїть питання розрахунку економічної ефективності енергозберігаючих технологій на вітчизняному підприємстві з метою вдосконалення.

Дослідженню проблем корпоративної соціальної відповідальності та її інструментів присвячені роботи ряду зарубіжних та вітчизняних вчених. Значним проблемам приділяють увагу такі вітчизняні вчені, як Баюра Д.О. [1, с.21], Булеев І., [2] Краплич Р. [3, с. 45-69], Корчагін А.В. [4, с. 26], Левін П.Б. [5], Садовник О.В. [6, с. 4-18], Супрун Н. А. [7, с. 61-74], зарубіжні вчені як



Є. Благоев [8, с. 17-34], Л. Бечетті, С[9]. Гемілтон [10, с. 62-66], Т. Дональдсон [11, с. 91], А. Керролл [12], Ф. Котлер [13, с. 302], Е. Фріман [14]. Проте, не зважаючи на значні наукові напрацювання в цій області, питання інструментів корпоративної соціальної відповідальності, зокрема вдосконалення товару на вітчизняних підприємствах через використання енергозберігаючих технологій залишається не до кінця визначеним і потребує подальшого дослідження.

Метою роботи є визначення економічної ефективності використання енергозберігаючих технологій на домогосподарствами деяких країн.

В даній статті завданням є дослідження енергозберігаючих технологій на вітчизняному промисловому підприємстві. ЗАТ «ВЕНТС» було створене у 1997 році, є найбільшим виробником широкого асортименту побутової та промислової вентиляції в Україні та СНД, починаючи з побутових вентиляторів для малих приміщень, закінчуючи потужними промисловими установками, повітря-переробними агрегатами для громадських приміщень з великим скупченням людей.

У 2010 р. підприємство почало розробляти власні енергозберігаючі рішення, в результаті було почато виробництво промислової вентиляції з електрокомутованими двигунами, які споживають у 1,5-2 рази менше електроенергії при аналогічних параметрах потужності та споживання переробленого повітря. Безсумнівною перевагою електронно-комутованого двигуна є високий ККД (до 90%). Притоко-витяжні установки ВУТ 300 Г ЕС в звуко- та теплоізоляційному корпусі продуктивністю до 600 м<sup>3</sup>/год. Притоко-витяжна установка ВУТ Г представляє собою повністю готовий вентиляційний агрегат, що забезпечує фільтрацію, забезпечення приміщення свіжим повітрям та видалення забрудненого, має високу продуктивність та низький рівень шуму.

Для визначення ефективності застосування вентиляційного енергозберігаючого обладнання перш за все слід підрахувати загальну кількість електроенергії у кіловатах за годину (кВт/год), спожитої середньостатистичною родиною в Україні, Росії, Німеччині, США, Канаді, Великобританії, Ірландії, Молдові, Румунії, Люксембурзі. Цей показник становить 6 990 кВт, отриманий з технічних характеристик обладнання []. Для спрощення підрахунків береться до уваги один показник з розрахунку використання обладнання протягом року (365 днів). Він є однаковим для домогосподарства кожної зазначеної країни, якщо вважати, що родина вмикає обладнання умовно кожного дня [15]. Перелічені країни мають подібні температурні умови (не враховуючи рівень вологості і т.д.).

Підраховавши вартість електроенергії, домогосподарства заощаджують у кожній країні по-різному (в еквіваленті дол. США): середньостатистичне домогосподарство Німеччини щорічно заощаджує 2656,00 дол. США; Румунії – 2446,50 дол. США, Канади – 1048,50 дол. США, Люксембургу – 1768 дол. США. Домогосподарство Росії на протязі 1 року заощадить 419,40 дол. США, а України – 279,60 дол. США.

Період окупності використання енергозберігаючого обладнання, безумовно, залежить від вартості електроенергії в кожній країні і визначається співвідношенням вартістю заощадженої електроенергії до вартості вентиляційного

обладнання (на прикладі ВУТ 300 Г), ціна якого для перелічених країн умовно є однаковою і становить 3000 дол. США.

**Таблиця 1. Загальна вартість збереженої електроенергії в рік в дол. США**

Країна	Тариф за кВт/год в дол. США	Загальна вартість заощадженої електроенергії в рік в дол. США
Україна	0,04	279,60
Росія	0,06	419,40
Німеччина	0,38	2656,00
США	0,1240	867,00
Канада	0,15	1048,50
Великобританія	0,13	908,70
Ірландія	0,23	1607,70
Молдова	0,0968	676
Румунія	0,35	2446,50
Люксембург	0,2530	1768

Складено автором на основі даних ресурсів [15; 16].

За підрахунками, найбільш економічно вигідним є використання «ЕС» обладнання в Німеччині, Румунії, Люксембурзі, Ірландії, Канаді, Великобританії, США, менш ефективним є використання даного обладнання в Росії та Україні, що зумовлено відносно високою вартістю обладнання та низьких цін на електроенергію (табл. 2).

**Таблиця 2. Економічне обґрунтування використання енергозберігаючого обладнання домогосподарствами різних країн**

Країна	Загальна вартість заощадженої електроенергії в рік в дол. США	Період окупності (в роках)
Україна	279,60	11 років, 2 міс.
Росія	419,40	7 років, 6 міс.
Німеччина	2656,00	1 рік, 2 міс.
США	867,00	3 роки 7 міс.
Канада	1048,50	3 роки.
Великобританія	908,70	3 роки, 5 міс.
Ірландія	1607,70	2 роки
Молдова	676	4 роки, 7 міс.
Румунія	2446,50	1 рік, 4 міс.
Люксембург	1768	1 рік, 9 міс.

Складено автором на основі даних ресурсів [15; 16].

Найкоротший період окупності характерний для Німеччини (1 рік, 2 міс.), Румунії (1 рік, 4 міс.), Люксембургу (1 рік, 9 міс.), Ірландії (2 роки); удвічі довший період окупності характерний для Канади (3 роки.), Великобританії (3 роки, 5 міс.), США (3 роки 7 міс.); найдовший період окупності «зеленого» обладнання характерний для Росії (7 років, 6 міс.), для України (11 років, 2 міс.).

Таким чином, можна зробити попередні висновки стосовно застосування енергозберігаючих технологій домогосподарствами різних країн:

1. Дані технології є найбільш вигідними для розвинутих країн, які мають високу вартість електроенергії, сприяють оптимізації її споживання;

2. Використання електро-комутованих двигунів у виробництві обладнання сприяє заощадженню електричної енергії щонайменше на 50%;

3. У деяких випадках застосування енергозберігаючих технологій в Росії, України, Молдові, не є економічно обґрунтованим, що пов'язано низькою вартістю електроенергії для домогосподарств, в порівнянні з західноєвропейськими країнами, а також порівняно високою вартістю даного обладнання.

*Висновки.* Енергозберігаючі технології набувають широкого застосування серед українських виробничих підприємств. Збільшення кількості населення та неефективне використання природних ресурсів сприяє необхідності розвитку та застосування енергозберігаючих технологій у виробництві. Розвиток альтернативних джерел енергетики, виробництва екологічно дружніх товарів та послуг є вкрай необхідними інструментами соціального-відповідального підприємства. Однак слід не лише виробляти менш шкідливі для довкілля продукти, а й зроїти функціонування компанії менш ресурсозатратними. Енергозберігаючі технології покликані забезпечити ефективне використання ресурсів домогосподарствами та виробничим сектором, а також мінімізувати шкоду для природи та суспільства. ЗАТ «ВЕНТС» є прикладом вітчизняного підприємства, що застосовує найсучасніші технології у напрямі енергозбереження в Україні та світі.

### **Список використаних джерел:**

1. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С.21.
2. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: монография / И.П. Булеев, Н.Е Брюховецкая, Е.В. Черных. – Донецк: ДонНТУ, 2008. – 136 с.
3. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких : посібник для бізнесу та неприбуткових організацій / Р. Краплич; Фондація ім. князів-благодійників Острозьких. – Рівне, 2005. – 74 с.
4. Корчагин А.В. Корпоративные социальные программы российских предприятий как форма социальной ответственности бизнеса: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / А.В. Корчагин. – М., 2008. – 30 с.
5. Левін П.Б. Іноземний досвід розвитку соціально відповідального бізнесу та його використання в Україні [Електронний ресурс]/ П.Б. Левін // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія: економічні науки. – 2009. – Вип.15. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npkntu\\_e/2009\\_15/stat\\_09/18.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/2009_15/stat_09/18.pdf)
6. Садовник О.В. Обґрунтування ринкових стратегій розвитку сільського господарства. Источник: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.07.02 / О.В. Садовник; Київ. нац. экон. ун-т. — К., 2005. — 20 с.
7. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н.А. Супрун // Економіка і прогнозування. – 2009. – С. 61-74.
8. Ю.Е. Благоев Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Благоев Ю.Е. // Российский журнал менеджмента. – №3. – 2004. – С.17-34.
9. Becchetti L. Corporate social responsibility and shareholder's value: an event study analysis / L. Becchetti, R. Ciciretti, I. Hasan // Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper Series. – 2007. – 6.
10. Hamilton S. Doing well while doing good? The investment performance of socially responsible mutual funds / S. Hamilton, H. Jo, M. Statman // Financial Analysts Journal. – P. 62-66.

11. Donaldson T. The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications / T. Donaldson, L. Preston // *Academy of Management Review*, 20. – 65. – P. 91.
12. Carroll Archie B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders / B. Archie Carroll // *Business Horizons*, July-August 1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bas.sagepub.com/cgi/content/refs/38/3/268>
13. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер // *Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/ Н. Лі; Изд-во А. Капусты. – Ж., 2005. – 302 с.*
14. Freeman E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman / E. Freeman. – Boston, MA. – 1984.
15. Технічні характеристики притоко-витяжної установки ВЕНТС ВУТ Г з електрокомутуваним двигуном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://vents.ua/images/cat/134\\_279\\_cat\\_file.pdf](http://vents.ua/images/cat/134_279_cat_file.pdf)
16. Світові тарифи електроенергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.powerengineeringint.com/articles/print/volume-18/issue-8/power-report/global-electricity-prices>

**Вирченко Е.Г.**

*Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Российская Федерация*

**ПРИМЕНЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ КОНЦЕПЦИИ  
BPM (BUSINESS PERFORMANCE MANAGEMENT)  
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

В 2010 году банковский сектор РФ вступил в стадию активного восстановления, показатели финансовых учреждений постепенно улучшаются. Стрестесты, проведенные в ходе недавней миссии Международного Валютного Фонда по Программе оценки финансового сектора (ФСАП), позволяют предположить, что банковская система России устойчива перед лицом различных потрясений [3]. Вместе с оживлением финансового сектора банкам приходится адаптироваться к волатильному состоянию на мировых финансовых рынках, а также к усиливающейся конкуренции среди кредитных организаций. Быстрые изменения внешней среды требуют высокой мобильности и гибкости банков. Если в кризис наиболее актуальными являлись задачи по поддержке ключевых бизнес-процессов и сокращению расходов, то в настоящее время банки сфокусировались на решение задач долгосрочной перспективы и оптимизации доходности. Сегодня развитие банковского сектора в значительной мере связано с технологической модернизацией банковской деятельности, внедрением в кредитных организациях банковских автоматизированных систем и технологий.

В России интерес к внедрению систем для управления эффективностью бизнеса растет с каждым годом. Наиболее востребованными становятся финансово-аналитические системы, автоматизирующие процесс подготовки различных видов отчетности, прежде всего, отчетности перед Центральным Банком РФ и налоговыми органами. Также актуальна автоматизация управленческой отчетности, которая в последнее время всё больше приближается к между-

народным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Для ведения банковской деятельности важными являются инструменты, позволяющие вести краткосрочное и среднесрочное планирование. На фоне ухудшения ситуации в мировой экономике кредитным организациям особенно требуются средства и технологии, позволяющие прогнозировать влияние изменяющихся макроэкономических показателей на финансовое положение банка. Для решения различных задач банковского сектора все большую популярность приобретает концепция Business Performance Management (BPM) (управление эффективностью бизнеса).

Концепция управления эффективностью бизнеса явилась развитием систем бизнес-интеллекта (Business Intelligence, BI). В основе BI лежит анализ различных структурированных данных о бизнесе. BI системы позволяют находить оптимальные пути решения для задач бизнеса. Впервые понятие BPM было введено международной аналитической компанией IDC (International Data Corporation) в 2000г. Существуют также альтернативные аббревиатуры — CRM, EPM и BPS. Концепция BPM включает в себя следующие управленческие технологии: моделирование стратегии, карты сбалансированных показателей, процессно-ориентированное планирование и функционально-стоимостной анализ, бюджетирование и бизнес-планирование, консолидированная управленческая отчетность и анализ. Концепция BPM позволяет банку определять, измерять и управлять эффективностью своей деятельности.

Появление концепции BPM связано с постепенным переходом от автоматизации оперативных бизнес-процессов (ведения бухучета и фронт-офисных операций) к автоматизации стратегии управления бизнесом. Функциональная архитектура BPM-системы банка складывается из трех составных частей:

- хранилище данных – это базис BPM-системы, в котором консолидируется оперативная финансовая информация из различных автоматизированных модулей головного офиса и филиалов организации;
- набор инструментов для поддержки технологий управления организацией: финансового планирования, управленческого учета, прогнозирования и т.д.;
- средства OLAP (On-Line Analytical Processing) для оперативной работы с деловыми данными, которые накапливаются в хранилище [1].

BPM-система поддерживает полный цикл управления организацией. Инструменты BPM взаимосвязаны и обеспечивают исполнение четырех основных этапов управления эффективностью бизнеса: разработка стратегии, планирование, мониторинг и контроль исполнения, анализ и регулирование. Таким образом, с помощью концепции BPM создается целостная инфраструктура для поддержки согласованного стратегического и тактического управления банком на основе единой модели данных.

По данным Intersoft Lab, сегодня в России выполнено порядка восьмисот проектов внедрения BPM-систем различных поставщиков. По всему миру BPM-решения создает почти сотня специализированных компаний. Данные Cnews Analytics показывают, что по итогам 2009 г. в России на долю иностранных компаний приходилось 70% рынка (SAP – 26%, IBM Cognos – 23%, Oracle,

включая Hyperion – 17%, SAS – 4%). Российскую часть рынка представляют Intersoft Lab (27%) и R-Style Softlab (3%). По итогам 2010г и первого полугодия 2011г российские банки, использующие BPM-системы, показали более высокие результаты по отрасли: в среднем рост активов у них оказался почти в два раза выше отраслевого показателя (27 %) [2].

Современная банковская деятельность невозможна без использования передовых информационных технологий, позволяющих оптимизировать деятельность банка. Как свидетельствует практика, внедрение кредитными организациями новых банковских технологий обеспечивает существенное повышение эффективности их деятельности.

#### **Список использованных источников:**

1. Амириди Ю. Что такое BPM система? [Электронный ресурс] / Ю. Амириди. – Режим доступа: [http://www.cmdsoft.ru/information\\_systems/bpm/system](http://www.cmdsoft.ru/information_systems/bpm/system)
2. Колесов А. Время управления эффективностью бизнеса уже настало? [Электронный ресурс] / А. Колесов. – Режим доступа: <http://www.pcweek.ru/business/article/detail.php?ID=126031>
3. Российская Федерация—Консультации 2011г. Заключительное заявление миссии МВФ Москва, 14 июня 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/np/ms/2011/061411br.pdf>

#### **Висоцький І.А.**

*Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна*

#### **ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: ДИСКУСІЇ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ**

Реформування економічних відносин в Україні в умовах сьогодення охоплює тією чи іншою мірою всі сфери діяльності суспільства, зокрема й фінансовий контроль і важливу його складову – державний фінансовий контроль.

Потрібно відмітити, що багато авторів ототожнюють поняття «фінансовий контроль» і «державний фінансовий контроль». Як зазначає Стефанюк І.Б., це два різних поняття. Перше — суто наукова дисципліна, друге — вид діяльності певної групи суб'єктів контролю [5].

Щодо ідентифікації поняття «державний фінансовий контроль» найчастіше спостерігається такий підхід: про його наявність твердять, якщо предметом контролю є державні фінанси та якщо його здійснює суб'єкт державної влади чи державного управління [1]. Втім, на таке визначення ДФК пристати не можна. Адже, як стверджує Стефанюк І.Б., в ньому не враховується, що держава визначає й контролює дотримання норм щодо використання не тільки державних фінансів, а й фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні приватних суб'єктів господарювання й населення. Йдеться, наприклад, про контроль виплати мінімальної заробітної плати, діяльність самоврядних фондів, залучення коштів громадян банками і кредитними спілками, про реалізацію постприватизаційних зобов'язань, достовірність фінансової звітності, грошові операції, що можуть зашкодити фінансовій безпеці держави. Предметом такого

контролю є не лише державні фінансові ресурси, а й ресурси підприємницьких структур і населення, тобто загалом фінансові ресурси держави та управління ними. Проте державний фінансовий контроль аж ніяк не передбачає обов'язкового здійснення контролю методом ревізії чи аудиту. Є інші форми контролю, зокрема експертиза й моніторинг [5].

Отже, вважаємо, що першою ознакою державного фінансового контролю є діяльність органів державної влади й державного управління, яка полягає в контролі дотримання норм, стандартів і принципів управління фінансовими ресурсами держави.

Втім велика кількість науковців по-різному трактують поняття державного фінансового контролю. На нашу думку, логічним є визначення Дікань Л.В., що державний фінансовий контроль — це комплекс цілеспрямованих заходів органів, їх підрозділів чи службових осіб, які здійснюють державний фінансовий контроль у межах повноважень, встановлених законодавством України, з метою упередження, виявлення та припинення фінансових правопорушень на підконтрольному об'єкті щодо його фінансово-господарської діяльності, а також забезпечення законності, фінансової дисципліни та ефективності формування і витрачання коштів, у тому числі бюджетних, та інших активів у процесі володіння, розпорядження, використання і відчуження державного майна, відшкодування збитків та встановлення міри відповідальності у разі порушення фінансового, у тому числі бюджетного, законодавства [4].

В свою чергу, Гуцаленко Л.В. пропонує наступне визначення: «Державний фінансовий контроль – різновид фінансового контролю, що здійснюється відповідними органами державного фінансового контролю, який полягає у встановленні фактичного стану справ щодо дотримання вимог чинного законодавства на підконтрольному об'єкті, спрямований на забезпечення законності, фінансової дисципліни і раціональності в ході формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів, що належать державі, а також використання коштів, що залишаються у суб'єкта фінансових правовідносин у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів, державних позабюджетних фондів та кредитів, отриманих під гарантії Кабінету Міністрів України» [3].

Цікавим, на нашу думку, є твердження Гулько В.В. про те, що: «Державний фінансовий контроль – це здійснювана уповноваженими державними органами система спостереження і перевірки процесу фінансової діяльності» [2].

Низка науковців перебільшує значення в понятті "державний фінансовий контроль" слова "фінансовий", водночас недооцінюючи ознаку "державний". Такий підхід є непродуктивним, оскільки не визначено, образно кажучи, "власника речі, яку знайшли на дорозі". А саме від цього залежить її подальша доля, в нашому випадку — якість і розвиток державного фінансового контролю.

### **Список використаних джерел:**

1. Головань М. Державний фінансовий контроль і його реформування / М. Головань // Фінанси України. – 2003. – №9. – С. 133-140.
2. Гулько В.В. Удосконалення механізму державного фінансового контролю в Україні / В.В. Гулько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12. – С. 181-185.

3. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрий. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
4. Дікань Л.В. Фінансово-господарський контроль: навч. посіб. / Л.В. Дікань – Х.: ХНЕУ, 2008. – 346 с.
5. Стефанюк І.Б. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – №11. – С.12-19.

**К.п.н. Віннікова Л.В., Давиденко В.М.**

*Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,  
м. Луганськ, Україна*

### **MODERN TENDENCIES IN DEVELOPING THE INTERNATIONAL TRADE**

International economic relations is rather a dynamic system in which changes occur under the influence of various factors affecting the trends in the worldwide economy and individual countries, playing a leading role in the world. These changes are especially seen in terms of a world crises character.

Modern trends in international economic relations are characterized by the processes that have promoted an active international economic cooperation. International trade, being the main form of international economic relations, mediates almost all kinds of international cooperation, including joint ventures activities of different national subjects with a stable intra-industry trade, and also activity of the intra-regional trade, especially in international integration. The following characteristic is a dominant with the impact on the international capital movements, in particular the volume and direction of the foreign direct investment and international loans to develop international trade and international production cooperation.

At the post-industrial phase (from the end of the twentieth century) the development of the international economic relations have been characterized by the new trends in the content and forms of existence and development of world's economy: globalization with the growing interdependence of national economies on the basis of profound transnationalization; intensive regional integration; predominance of the intellectual, informational factors and national world development.

Despite the significant moments that economic globalization has given a global growth and global economic and social progress in last 20 years, it is clear that along with the positive aspects the globalization economy includes some substantial contradictions, disparities and shortcomings. Dark side of globalization of the economy is clearly revealed in the global financial crisis, which turned into a global economic crisis. One of its most important points is the uncontrollability of the world economy. It is connected with the lack of global international institutions to decide economic issues. The reduction of the world economy control referred to the various spheres of the international economic relations. Most of all, it was acting in the area of the international monetary relations. This reduction happened because of the weak state-level regulation in this period and was not compensated by the creation of new regulatory institutions [2; 3].

Particularly relevant and requiring prompt decision, was the issue of shaping a



new architecture (which includes new regulation mechanisms at the international level) of the world monetary system, including international (supranational) level of regulation. Without it the world monetary system may become from the most globalized sector of international economic relations to a factor of de-globalization at least temporarily. Also it can act as one of the serious barriers to sustain the development of the world economy [2; 3].

World trade is growing rapidly. World trade services are growing faster than the foreign production. The most important factors of the growth in the world trade include liberalization of trade policies and growth in foreign direct investments in other economies. The international movement of the capital is characterized by extremely rapid growth in foreign direct investments on a global scale, the predominance of capital exports from developed countries to the advanced countries and the intensification of the capital migration to the developing countries, as well as an active state intervention in control, all this regulates and promotes the implementation of direct foreign investment [1; 4].

For today's global trade there is a tendency of growth intra-industry trade and the share of intra-regional mutual trade. In the early 60's the developed countries, especially in Western Europe, began to trade with each other, having differentiated products. At present this trend continues and reflects the international industrial cooperation and economic integration countries.

This trend is the result of the fact that the most markets are close together, and there are fewer barriers to trade in terms of distance and tariffs, i.e. the probable intra-industry trade. This merging is achieved only at high level of manufacturing industry (especially its high-tech industries) – in Western Europe and North America there are more than 3/4 exports are manufactured goods, including 40-50% for the engineering products. This structure facilitates the binding of the partner countries through the international division of labor. In contrast, the countries with agro-commodity structure of the economy, producing a large amount of similar goods are not complementary partners, they are competitors. Therefore, they do not open towards each other, and tend to isolate themselves, try to find markets for its products in more developed countries. However, some progress in this direction has appeared only in the newly industrializing countries of Latin America and Southeast Asia, however, their activity is directed towards the foreign markets [1; 4].

International trade as the main form of international economic relations at the present stage of development mediates almost all kinds of international cooperation that is connected with the globalization of world economy. However, along with the positive aspects globalization, which allows the most actively developing of all forms of international economic relations, there are negative aspects of the globalization in terms of the global financial crisis. Taking into account the events related to the crisis in the international monetary and financial system in 2008-2009 connected with the lack of control of the world economy of the national measures we must say that they are much more active within the countries. The relevant question is the formation of a new regulatory world monetary and financial system [2].

To sum up, we should say that the modern trends in international trade and services to pre-crisis period are characterized by high growth rates. In due to the

global financial crisis indicators in the whole world were negative, except for some countries. The tendency of trade is to preserve the trade structure, but during the crisis some changes are observed in the reduction of production volume and the cost of implementing engineering products, especially cars. The financial crisis has also affected the global trade services, especially in tourism. The geographical structure of the world trade is characterized by the predominance of the developed countries in the world of goods and services. At least the crisis has affected this trend as an increase in trade and in the share of intraregional trade in general. The modern development of international economic relations occurs in the period of globalization, with growing interdependence of national economies based on in-depth and intense of regional integration, where the next global financial crisis may affect only temporary, but not radically.

### **The list of references:**

1. Смирнов В.Е. ВТО о состоянии и перспективах развития мировой торговли / В.Е.Смирнов // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2003. – № 142. – С. 1-16.
2. Паньков В.С. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы [Электронный ресурс] / В.С. Паньков // Безопасность Евразии. – 2008 – № 1. – Режим доступа: <http://www.crizis.ru/articles>
3. Паньков В.С. Кризис: неуправляемость мировой экономики в условиях глобализации [Электронный ресурс] / В.С. Паньков // Безопасность Евразии. – 2009. – № 1. – Режим доступа: <http://www.crizis.ru/articles>
4. Показатели развития мировой экономики [Электронный ресурс]: по данным Мирового банка 2005 г. / World Development Indicators 2005. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>

**Глухова М.Н.**

*ООО «Агрофирма Надежда», г. Тольятти, Российская Федерация*  
**СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.**  
**СТРУКТУРА И ЗАДАЧИ**

Система здравоохранения в России существует на основании ряда законодательных актов, призванных обеспечить ее целостность, комплексность и качество стандартов оказания медицинской помощи. Она включает в себя государственную, муниципальную и частную системы здравоохранения.

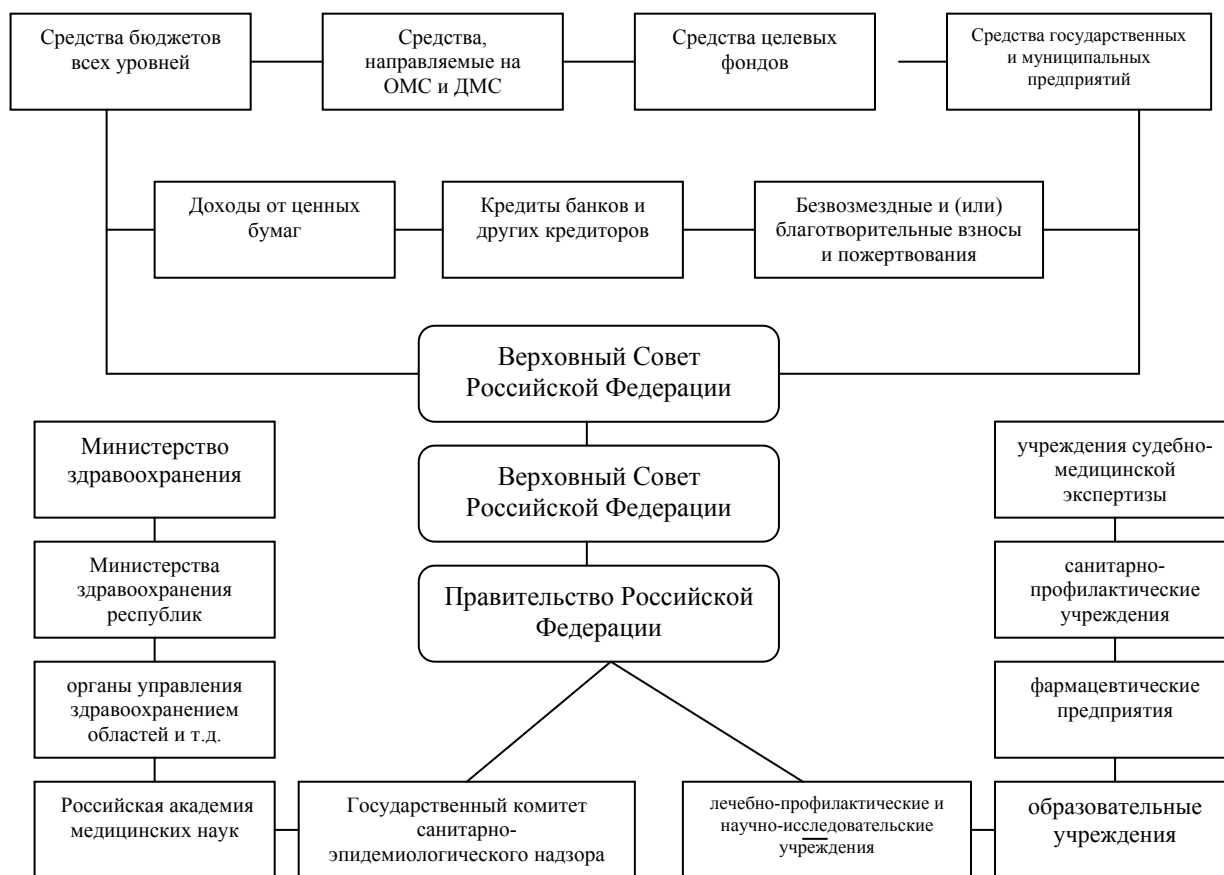
Рассмотрим полномочия высших органов государственной власти и управления Российской Федерации в области охраны здоровья граждан [4].

Верховный Совет Российской Федерации определяет основные направления федеральной государственной политики в области охраны здоровья граждан, принимает закон и утверждает федеральные программы по вопросам охраны здоровья граждан; утверждает республиканский бюджет Российской Федерации, в том числе в части расходов на здравоохранение, и контролирует его исполнение.

Президент Российской Федерации руководит реализацией федеральной государственной политики в области охраны здоровья граждан, не реже одного раза в год представляет Верховному Совету Российской Федерации доклад о

государственной политике в области охраны здоровья граждан и состоянии здоровья населения Российской Федерации.

Правительство Российской Федерации осуществляет федеральную государственную политику в области охраны здоровья граждан, разрабатывает, утверждает и финансирует федеральные программы по развитию здравоохранения; в пределах, предусмотренных законодательством, координирует в области охраны здоровья граждан деятельность органов государственного управления, а также предприятий, учреждений и организаций независимо от формы собственности (рис. 1).



**Рис. 1. Государственная система здравоохранения**

### **Государственная система здравоохранения**

К государственной системе здравоохранения относятся Министерство здравоохранения Российской Федерации, министерства здравоохранения республик в составе Российской Федерации, органы управления здравоохранением автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, Российская академия медицинских наук, Государственный комитет санитарно-эпидемиологического надзора Российской Федерации, которые в пределах своей компетенции планируют и осуществляют меры по реализации государственной политики Российской Федерации, выполнению программ в области здравоохранения и по развитию медицинской науки. К государственной системе здравоохранения также относятся находящиеся в государственной собственности и подчиненные органам управления государст-

венной системы здравоохранения лечебно-профилактические и научно-исследовательские учреждения, образовательные учреждения, фармацевтические предприятия и организации, аптечные учреждения, санитарно-профилактические учреждения, учреждения судебно-медицинской экспертизы, службы материально-технического обеспечения, предприятия по производству медицинских препаратов и медицинской техники и иные предприятия, учреждения и организации.

В государственную систему здравоохранения входят лечебно-профилактические учреждения, фармацевтические предприятия и организации, аптечные учреждения, создаваемые министерствами, ведомствами, государственными предприятиями, учреждениями и организациями Российской Федерации помимо Министерства здравоохранения Российской Федерации, министерств здравоохранения республик в составе Российской Федерации.

Предприятия, учреждения и организации государственной системы здравоохранения независимо от их ведомственной подчиненности являются юридическими лицами и осуществляют свою деятельность в соответствии с настоящими Основами, другими актами законодательства Российской Федерации, республик в составе Российской Федерации, правовыми актами автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, нормативными актами Министерства здравоохранения Российской Федерации, министерств здравоохранения республик в составе Российской Федерации, органов управления здравоохранением автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга.

На **областном уровне** основные функции по улучшению системы здравоохранения несет Министерство здравоохранения и социального развития, в нашем случае Самарской области.

Задачи Министерства здравоохранения и социального развития:

1. обеспечение государственных гарантий по предоставлению населению медицинской и лекарственной помощи в объеме территориальной программы государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи и равного доступа населения к качественному здравоохранению;
2. обеспечение социальных гарантий, социальной защиты граждан пожилого возраста и ветеранов, инвалидов, детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, иных категорий граждан, нуждающихся в социальной поддержке;
3. разработка и реализация основных направлений и приоритетов государственной социальной политики по решению комплексных задач охраны здоровья, социальной защиты и социального развития населения Самарской области;
4. обеспечение государственного регулирования деятельности по опеке и попечительству;
5. разработка региональной и реализация государственной семейной и демографической политики в Самарской области;
6. сохранение и улучшение здоровья населения;
7. повышение уровня и качества жизни населения в сфере здравоохранения и социальной защиты;

8. совершенствование системы профилактики безнадзорности несовершеннолетних, социального сиротства на территории Самарской области.

Список подразделений, входящих в состав Министерства здравоохранения и социального развития Самарской области: Департамент организации медицинской помощи населению, Департамент социальной защиты населения, Департамент по вопросам семьи и демографии, Департамент управления делами и ресурсного обеспечения, Департамент организации социальных выплат и развития информационных технологий, Департамент фармации и медицинской техники, Департамент экономики и финансов, Главное управление исполнения бюджета, Управление по работе с персоналом, Правовое управление, Управление оказания медицинской помощи в чрезвычайных ситуациях, мобилизационной готовности (рис. 2).

Первые сведения о деятельности губернского отдела здравоохранения упоминаются в архивных документах в ноябре 1918 года.

В декабре 1936 года в связи с принятием новой Конституции СССР и преобразованием Куйбышевского края в Куйбышевскую область краевые учреждения государственной власти и управления были реорганизованы в областные.

На базе краевого отдела здравоохранения возник Куйбышевский областной отдел здравоохранения. Ориентировочно – это февраль 1937 года (книга приказов до 1 февраля ведется, в основном, от имени Краевого отдела здравоохранения, а с 1 февраля уже Областного отдела здравоохранения).

В период с 1918 года по настоящее время орган управления здравоохранением Самарской области носил следующие наименования:

Самарский Губернский отдел здравоохранения – ноябрь 1918–1928 гг.;

Средне-Волжский областной отдел здравоохранения – 1928–1930 гг.;

Средне-Волжский краевой отдел здравоохранения – 1930–1935 гг.;

Отдел здравоохранения исполнительного комитета Куйбышевского областного Совета депутатов трудящихся – 1935–1977 гг.;

Отдел здравоохранения исполнительного комитета Куйбышевского областного Совета народных депутатов – 1977 г. – 20.12.1989 (Приказ от 20.12.1989 №531);

Управление здравоохранения исполнительного комитета Куйбышевского областного Совета народных депутатов – 20.12.1989–25.01.1991 (Указ Президиума Верховного Совета РСФСР от 25.01.1991 № 526-1);

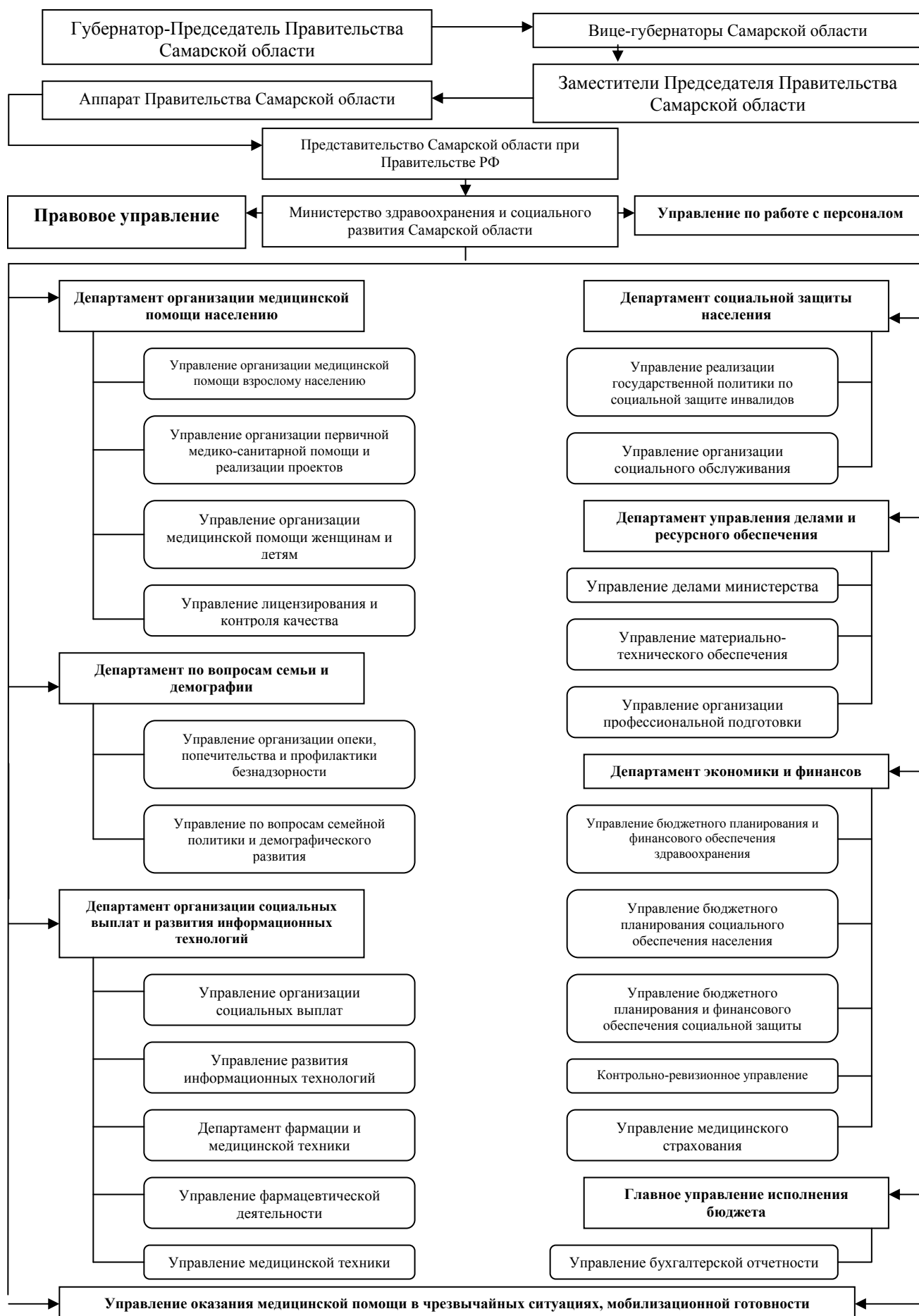
Управление здравоохранения исполнительного комитета Самарского областного Совета народных депутатов – 25.01.1991–27.01.1992 (Постановление Администрации от 27.01.1992);

Управление здравоохранения Администрации Самарской области – 27.01.1992 – май 1996 года (Постановление от 26.09.1996 № 385);

Главное управление здравоохранения Администрации Самарской области – 1.10.1996–2.10.2000 (Постановление Губернатора от 2.10.2000 №305);

Департамент здравоохранения Администрации Самарской области – 2.10.2000–19.01.2004 (Постановление Губернатора от 19.01.2004 № 18);

Министерство здравоохранения Самарской области – 19.01.2004–10.10.2006 (Постановление Губернатора от 10.10.2006 № 231);



**Рис. 2. Система здравоохранения Самарской области [5]**

Министерство здравоохранения и социального развития Самарской области – октябрь 2006 года – по настоящее время.

Таким образом, для реализации мероприятий по охране здоровья граждан Министерство здравоохранения и социального развития Самарской области имеет строго определенный список своих подразделений, выполняющих конкретные функции

#### **Список использованных источников:**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) [Электронный ресурс].
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (принят Государственной Думой 16.07.1998) [Электронный ресурс].
3. Постановление Правительства Самарской области от 12 декабря 2007 г. №250 «Об утверждении территориальной программы государственных гарантий оказания населению Самарской области бесплатной медицинской помощи на 2008 – 2010 годы» [Электронный ресурс].
4. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22 июля 1993 года №5487-1.
5. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.minzdravsoc.samregion.ru>

**К.е.н. Гнилякевич І.З., Волошин С.В.**

*Львівський національний університет імені І. Франка,*

*Львівський інститут внутрішніх справ, Україна*

### **МЕХАНІЗМ СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В УКРАЇНІ**

Вітчизняна система загальнодержавного соціального страхування в процесі реформування Української економіки зазнала багатьох докорінних змін. Зокрема, як відзначає значна кількість експертів, вона характеризувалася громіздкістю законодавчих актів, постійною зміною ставок відрахувань у державні фонди соціального страхування, частою зміною форм звітних документів та порядку їх заповнення [4]. Одним із напрямків вдосконалення системи загальнодержавного обов'язкового соціального страхування в Україні стало прийняття Верховною Радою України Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI (Закон «Про ЄСВ») [1]. Очевидно, що даний закон вніс багато нововведень щодо порядку обчислення, методики нарахування та документального обліку розрахунків підприємств із соціальними фондами.

Відповідно до Закону з 01.01.2011р., на противагу платежам до чотирьох соціальних фондів, запроваджено єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [1]. Його метою є спрощення відносин платників із фондами соціального страхування, поліпшення обслуговування платників і збільшення надходжень у бюджети фондів. Даний Закон визначає правові та організаційні засади забезпечення збору та обліку єдиного внеску, умови та

порядок його нарахування і сплати та повноваження органу, що здійснює його збір та ведення обліку.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

Згідно чинного законодавства платниками єдиного внеску є 14 категорій громадян, зокрема, роботодавці, працівники, фізичні особи, фізичні особи – підприємці, в тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування, та члени сімей цих осіб, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності, особи, які забезпечують себе роботою самостійно тощо.

Обчислення єдиного внеску повинно здійснюватись на підставі документів бухгалтерської звітності, що підтверджують нарахування виплат.

Нарахування соціального внеску здійснюється лише в національній валюті і в межах максимальної суми доходу – 15 прожиткових мінімумів для працездатних осіб. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску [3].

Базою для нарахування єдиного соціального внеску для підприємств, установ і організацій, незалежно від їх форм власності, видів діяльності та базою для утримання соціального внеску з працівників є сума оплати праці, що включає наступні складові: основна та додаткова заробітна плата, інші компенсаційні та заохочувальні виплати.

Розмір єдиного внеску та пропорції його розподілу за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування визначені в статті 8 Закону України «Про ЄСВ» залежать від класу професійного ризику виробництва, встановленого для роботодавця за основним видом його діяльності. Сплата єдиного внеску гарантує виплати за всіма видами соціального страхування – пенсійного, на випадок безробіття, від нещасного випадку на виробництві й тимчасової непрацездатності.

Варто зазначити, що відповідно до нового Закону даний внесок не входить до Податкової системи держави, тому порядок його нарахування, вона не регулює. Спільні для всіх фондів соціального страхування функції було покладено на Пенсійний фонд України. А саме: облік платників, збір та облік страхових коштів, контроль за нарахуванням і сплатою єдиного внеску, подання єдиної звітності. Єдиний соціальний внесок акумулюється на рахунках Пенсійного фонду, відкритих в Державному казначействі України, де надалі автоматично розподіляється між фондами відповідно до встановлених зазначеним Законом пропорцій. Таким чином з 01.01.2011 року бухгалтеру доведеться сплачувати внески тільки до Пенсійного фонду.

Ще однією важливою особливістю нового Закону є те, що перевірку своєчасності сплати єдиного внеску покладено на Пенсійний фонд України, в повноваження якого входить накладання штрафних санкцій за повну або часткову



несплату платниками єдиного соціального внеску. Варто зазначити, що для впровадження єдиного внеску проведені численні семінари, виступи у ЗМІ, роз'яснення щодо застосування норм зазначеного Закону.

Отже, підсумовуючи, варто зазначити, що одне з актуальних питань сьогодні – зменшення навантаження на фонд оплати праці та активізацію роботи, направленої на детінізацію заробітної плати. Мінімізація заробітної плати впливає на стан надходження коштів у фонди соціального страхування, звідси і виникаючий дефіцит бюджету Пенсійного фонду.

Окрім нарахування на заробітну плату, із заробітної плати працівників роботодавці утримують єдиний соціальний внесок за ставками передбаченими п.7,8,9,10 статті 8 Закону України «Про ЄСВ». Важливо, що в цьому Законі зазначено, що суб'єкти підприємницької діяльності, які обрали спрощену систему оподаткування, повинні нараховувати та сплачувати єдиний внесок на загальних підставах. Тож, зрозуміло, що розмір призначеної пенсії на пряму залежить від заробітної плати, з якої сплачені страхові внески (з 01.01.2011р.– єдиний внесок).

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» // Закон України від 08.07.2010 № 2464–VI.
2. Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо строків виплати заробітної плати» // Закон України від 23.09.2010 № 2559–VI.
3. Волошина О.В. Методичні рекомендації по обліку нарахування та утримання єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування / О.В. Волошина, Є.Ю. Попко // Облік і Фінанси АПК. – 2010. – №4. – С. 4-17.
4. Новосельська Л.І. Напрями вдосконалення системи загальнообов'язкового соціального страхування / Л.І. Новосельська // Науковий вісник. – 2006. – Вип. 16.1. – Національний лісотехнічний університет України. – С. 438-440.

#### **Гончар В.П.**

#### ***Сумський національний аграрний університет, Україна* ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Від якості внутрішнього контролю залежать результати господарської діяльності і фінансовий стан підприємства. В аграрному секторі проблема організації і підвищення ефективності функціонування системи внутрішнього контролю стоїть особливо гостро. Під час навчання начальників та спеціалістів економічного та бухгалтерського відділів сільськогосподарських підприємств, що проводилось Головним управлінням агропромислового розвитку Сумської ОДА нами було проведено експрес-анкетування, з метою дослідження стану внутрішнього контролю на підприємствах аграрного сектору.

В анкетуванні прийняло участь 60 осіб, з них за посадами: керівники підприємств – 3 особи (5%), фінансові директори – 2 особи (3%), бухгалтери, в т.ч. головні – 33 особи (55%), економісти, в т.ч. головні – 22 особи (37%). Слід

зазначити, що два анкетованих підприємства, що складає 3% загальної кількості, мають державну форму власності, решта 58 підприємств (97%) є приватними, з яких за організаційно-правовою формою 65% – це товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), 27% – приватні підприємства (ПП), 5% – акціонерні товариства (АТ). За кількістю працюючих ми розділили підприємства на три групи: малі, що мають до 50 осіб (таких виявилось 32%), середні, що мають від 51 до 250 осіб (60%), великі – з кількістю робітників більше 251 особи (8%).

Анкета складалась з семи запитань щодо оцінки стану внутрішнього контролю на підприємстві. Досвід наших попередніх досліджень говорить про те, що в більшості сільськогосподарських підприємств єдиним органом внутрішнього контролю є ревізійна комісія. В той же час окремі підприємства не мають навіть ревізійної комісії, створення якої є обов'язковим згідно законодавства. Тому, першим було питання: «Чи є на підприємстві ревізійна комісія?». Стверджувальну відповідь на це питання дало 72% респондентів. З них 62% зазначають, що ревізійна комісія проводить засідання лише один раз на рік, 3% – 2-3 рази на рік, 7% – 4-6 разів на рік. Періодичність засідань один раз на рік вказує на те, що ревізійні комісії, скоріш за все, створені формально і не виконують необхідних функцій. За даними анкетування з більшою періодичністю відбуваються засідання в ТОВ і АТ. Сімнадцять респондентів (28%), взагалі, стверджують, що ревізійної комісії на їх підприємстві не має, з них одне підприємство є державним, десять – ПП, шість – ТОВ.

Позитивним є той факт, що на 12 великих підприємствах (20%) крім ревізійної комісії функціонує ще служба внутрішнього контролю або штатний контролер. При цьому в половині зазначених підприємств діяльність служби внутрішнього контролю (штатного контролера) регулюється внутрішніми нормативними документами (положеннями, інструкціями), 50% підприємств таких документів не має, що, відповідно, відбивається на результатах їх роботи.

Дослідження показали, що із загальної кількості анкетованих підприємств приватної форми власності за останні три роки на 81% підприємств незалежна аудиторська перевірка не проводилась, на 9% – проводилась щорічно, на 10% – проводиться рідше. Тобто, не маючи власної, належним чином організованої системи внутрішнього контролю, тільки 9% підприємств щорічно звертаються за допомогою до аудиторів. Якщо вирахувати з їх кількості АТ, для яких аудит є обов'язковим, то таких підприємств залишиться лише 4%. Аналіз анкет показує, що 18% підприємств, які не мають навіть ревізійної комісії, за останні три роки жодного разу не користувались аудиторськими послугами. Це окремі середні та малі ТОВ та ПП.

Потребу в здійсненні заходів з покращення функціонування системи внутрішнього контролю на підприємстві підтвердило 58% респондентів, 42% заперечили необхідність таких заходів. Із запропонованих в анкеті заходів 14% обрали реорганізацію системи управління, в т.ч. і системи внутрішнього контролю; 9% – реорганізацію системи внутрішнього контролю; 9% – запровадження служби внутрішнього контролю (посади внутрішнього контролера); 34% – запровадження служби внутрішнього аудиту (посади внутрішнього аудитора); 26% – підвищення кваліфікації бухгалтерів, внутрішніх контролерів; 43% –

розробку внутрішніх нормативних документів (положень, інструкцій) з питань регулювання діяльності внутрішніх контролерів (аудиторів). Жоден з респондентів не зазначив інших можливих заходів, виходячи з власних міркувань і потреб підприємства, що також передбачалось в анкеті.

З 42% підприємств, які за результатами анкетування заперечили потребу в заходах з поліпшення функціонування системи внутрішнього контролю, 10% – це ПП, які не мають ні ревізійної комісії, ні служби внутрішнього контролю, і не користуються послугами аудиту. Решта – це ПП з формально діючою ревізійною комісією. Виключення складає єдине ТОВ, органи внутрішнього контролю, якого представлені ревізійною комісією та штатним інспектором з інвентаризації. Цікаво, що респонденти, які заперечили необхідність проведення будь-яких заходів, за посадами бухгалтери і економісти. Тобто, керівники і фінансові директори, що приймали участь в анкетуванні все ж таки розуміють недосконалість стану системи внутрішнього контролю своїх підприємств.

Підводячи підсумок і узагальнюючи показники, можна сказати, що в аграрному секторі Сумської області тільки близько 10% підприємств мають належний стан організації внутрішнього контролю. Стан внутрішнього контролю 10-20% підприємств є незадовільним. В 70-80% сільськогосподарських підприємств внутрішній контроль, на нашу думку, організовано на задовільному рівні. Добре організовано систему внутрішнього контролю, в основному, в АТ і великих ТОВ, незадовільно – в малих ПП. При цьому, майже половина керівників і фахівців дійсно визнає потребу в запровадженні на підприємствах служб внутрішнього контролю чи внутрішнього аудиту, та в розробці і застосуванні нормативного забезпечення їх діяльності. Чверть фахівців наголошують на актуальності проведення заходів з підвищення кваліфікації.

**К.е.н. Гончар О.В.**

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ, Україна*

### **ГРУНТОВНІСТЬ СТАТИСТИЧНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ ЯК ОСНОВА ЯКОСТІ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ**

Для виробництва статистичної інформації високої якості вкрай необхідно забезпечити виробничі процеси ґрунтовною статистичною методологією. Наше дослідження полягає у визначенні поняття ґрунтовної статистичної методології, принципів та механізмів її забезпечення.

Згідно з визначенням “Ґрунтовність статистичної методології – це ступінь, з яким методологія, використана для виробництва статистичних даних, відповідає міжнародним стандартам, включаючи Принципи діяльності офіційної статистики” [1]. Під Принципами діяльності офіційної статистики слід розуміти, на нашу думку, передусім Кодекс діяльності європейської статистики, в якому сьомим принципом є “Ґрунтовність методології”. Згідно з цим принципом “Якість статистики забезпечується обґрунтованою методологією. Для цього необхідними є відповідні засоби, процедури та досвід” [2].

В українському аналозі цього документу, а саме Принципах діяльності

органів державної статистики України, є відповідний десятий принцип, згідно з яким “Грунтовність статистичної методології – сучасна і науково-обґрунтована статистична методологія, що базується на міжнародних стандартах та рекомендаціях, є основою складання якісної статистичної інформації. Це вимагає відповідних засобів, процедур, правил, методів і досвіду” [3].

На нашу думку, визначення, надане у Принципах діяльності органів державної статистики України, найбільш точно відображає суть поняття “грунтовність статистичної методології”, оскільки наголос робиться на тому, що методологія має бути сучасною, тобто відображати останні досягнення, а також науково-обґрунтованою, тобто базуватись на теоретично обґрунтованих принципах. Окрім того, це визначення є більш конкретизованим.

Отже, при виробництві статистичної інформації органи статистики мають використовувати ґрунтовну статистичну методологію, що базується на міжнародноузгоджених стандартах та рекомендаціях, передовій практиці і наукових принципах. Результативні та ефективні статистичні процедури мають бути впроваджені у цикл статистичного виробництва.

Ознаками того, що органи державної статистики при виробництві статистичної інформації забезпечують виконання принципу ґрунтовності статистичної методології, на нашу думку, є:

- Підходи, концепції, визначення, класифікації відповідають міжнародним стандартам.

- Процеси виробництва статистичної інформації є добре задокументованими та проводиться регулярний моніторинг, метою якого є оцінювання їх результативності та ефективності.

- Розроблені процедури постійного перегляду методології спостережень та використання адміністративних джерел інформації з метою гарантування високої якості статистичної інформації. Розроблені методи оцінювання ефективності впроваджених методик.

- Фахівці, задіяні у процесах виробництва статистичної інформації, мають достатню кваліфікацію. Існують програми для підвищення їх кваліфікації, особливо з питань методології, а також існує можливість прийняття участі у науково-практичних конференціях та обміні досвідом з вітчизняними та зарубіжними фахівцями, що працюють в аналогічних сферах.

- Налагоджене співробітництво між науковцями та фахівцями органів державної статистики, що, як підтверджує досвід розвинених країн, має суттєвий вплив для вдосконалення статистичної методології.

- Існують стимули для використання покращених методів та засобів.

На нашу думку, забезпечення принципу ґрунтовності статистичної методології має розпочинатись ще на стадії планування статистичного спостереження, зокрема:

- Важливе значення має усвідомлення того, що між компонентами якості статистичної інформації завжди існують протиріччя. Тому ще на етапі планування статистичного спостереження необхідно детально описати компроміс між точністю, вартістю спостереження, своєчасністю результатів та навантаженням на респондентів, якого необхідно досягти у спостереженні.

- Необхідно вивчити можливі альтернативні джерела даних, зокрема адміністративні, та ступінь їх відповідності цілям статистики. Зокрема, необхідно отримати відповіді на запитання, чи виконуються вимоги, висунуті до статистичних даних, для альтернативних джерел, чи є прийнятними використані поняття та класифікації, чи достатньою є повнота та актуальність цих джерел.

- Форми державних статистичних спостережень мають підлягати тестуванню з метою гарантування того, що сукупність запитань є достатньою для досягнення цілей статистичного спостереження, а також є зрозумілою респондентам.

- Обрана основа спостереження (наприклад, статистичні реєстри) забезпечує адекватне охоплення цільової сукупності.

- Особливої уваги необхідно приділити вибірковим спостереженням, які все частіше застосовуються у національній статистичній практиці, і для яких має забезпечуватись відповідне математико-статистичне обґрунтування.

На стадії проведення статистичного спостереження необхідно:

- Використовувати адекватні інструменти, зокрема оперативні перевірки, та матеріально-технічні ресурси.

- Впроваджувати результативні заходи зі стимулювання точних відповідей та зниження рівня відсутніх або неповних відповідей.

- Використовувати адекватні методи контролю якості даних, зокрема їх точності, повноти та своєчасності.

- Впроваджувати результативні заходи щодо внутрішньої та зовнішньої узгодженості даних, відповідно до стратегій коригування та узгодження.

- Зібрати інформацію щодо вартості та результативності операцій, що може бути використана для забезпечення прийняття рішень щодо вдосконалення методології у майбутньому.

- Оцінювати та аналізувати рівень відповідей та рівень імпутування, причини відсутніх відповідей, результати редагування та оброблення первинних даних тощо.

На етапі оцінювання та аналізу результатів спостереження необхідно провести порівняння досягнутих від застосування певних методик результатів із очікуваними на етапі планування спостереження з метою виявлення сильних та слабких сторін цих методик та вдосконалення їх при плануванні спостережень у майбутньому.

Окрім того, необхідно переглянути використані у статистичному спостереженні методики на предмет забезпечення ними результатів, що повністю задовольняють потреби зовнішніх та внутрішніх користувачів статистичної інформації.

Ґрунтовність статистичної методології забезпечується шляхом використання таким механізмів як:

- наявність національних стандартів, узгоджених з міжнародними;
- наявність стандартних визначень, понять та класифікацій;
- наявність посібників, вказівок та/або інструкцій з методологічних та методичних питань;
- використання фахівців високого рівня кваліфікації з відповідних питань;

- відповідне програмне забезпечення, що дозволяє впроваджувати найбільш результативні методики;
- відповідні фінансові, матеріальні та технічні ресурси;
- наявність якісних основ спостережень, зокрема статистичних та адміністративних реєстрів;
- відповідні законодавчо-нормативні акти;
- доступ до адміністративних джерел інформації;
- взаємоузгодженість принципів бухгалтерського обліку та статистики.

Таким чином, огляд визначень поняття “Грунтовність статистичної методології” дозволяє прийти до висновку, що найбільш прийнятним є визначення Принципів діяльності органів державної статистики України. Проведене дослідження дозволило нам розширити коло показників ґрунтовності статистичної методології, наданих у Принципах.

Окрім того, нами було розглянуто принципи забезпечення ґрунтовності статистичної методології на етапах планування та проведення статистичного спостереження, а також на етапі оцінювання та аналізу його результатів. Грунтовність статистичної методології забезпечується шляхом використання цілої низки механізмів.

#### **Список використаних джерел:**

1. SDMX. Metadata common vocabulary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sdmx.org/?page\\_id=11](http://sdmx.org/?page_id=11)
2. European Statistics’ Code of Practice [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/quality/code\\_of\\_practice](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/quality/code_of_practice)
3. Принципи діяльності органів державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
4. International Monetary Fund, Data Quality Assessment Framework. DQAF 2.1.1, 2.2.1, 2.3.1, 2.4.1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsbb.imf.org/pages/dqrs/dqaf.aspx>

**Гуменна К.Р.**

*Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України*

#### **АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ**

На сучасному етапі у вітчизняних і зарубіжних вчених є чимало праць, присвячених проблематиці визначення рівня інвестиційної привабливості господарюючих суб’єктів регіонів, держави. При цьому в методиках переважна кількість авторів намагаються врахувати якомога більше факторів, здатних позитивно впливати на наміри інвесторів, хоча ці фактори є далеко не рівноцінними.

Особливо рельєфно це проглядається на регіональному рівні, оскільки такі фактори, як природний, трудовий, економічний, інфраструктурний, науково-технічний потенціали, наявність податкових преференцій безпосередньо визначають обсяг залучення інвестицій до економіки регіонів; інші, зокрема, доходи і

видатки місцевих бюджетів, обсяги промислового, сільськогосподарського виробництва, фінансові результати від діяльності суб'єктів господарювання тощо характеризують рівень економічного розвитку регіону, але безпосередньо не впливають на активізацію інвестиційних процесів.

Нині рейтинг інвестиційної привабливості регіонів в Україні визначається за методикою та системою показників, запропонованими Інститутом реформ. Вона в основному ґрунтується на використанні показників, на які регіональні органи влади практично не можуть впливати, що зменшує можливості практичного використання цієї методики в процесі вдосконалення регіональної інвестиційної політики.

Такими показниками, які не перебувають у площині управлінської діяльності та багато в чому залежать від успадкованого науково-технічного і фінансово-економічного потенціалу, є середній розмір сплаченого статутного капіталу на один діючий банк; та стан ринку цінних паперів та деякі інші.

Ретельний аналіз наявних наукових розробок з визначення рівня інвестиційної привабливості регіону, а також викладені міркування щодо недоцільності врахування в подібних методиках факторів, які опосередковано впливають на формування інвестиційної привабливості територій, дозволяють виділити фактори, які в комплексі цікавлять інвесторів і безпосередньо визначають обсяги інвестиційних надходжень.

Перелік цих регіональних складових має такий ієрархічний зміст: [1]

1. Економіко-географічне положення: його можна оцінити за такими критеріями, як близькість регіону до кордонів держави, міра розвитку виробничої інфраструктури, зокрема, наявність транспортних коридорів, прикордонних терміналів, нафто-, газопроводів, ЛЕП загальнодержавного значення, близькість до Києва та інших розвинутих промислових центрів України тощо.

2. Природноресурсний потенціал: економічна оцінка мінеральних, земельних, лісових, рекреаційних ресурсів.

3. Трудовий потенціал: його можна оцінити за такими критеріями. 1) Наявність трудових ресурсів – густина населення, чисельність економічно активного населення (у розрахунку на 1 км<sup>2</sup>), пропозиція робочої сили на ринку праці. 2) Освітньо-кваліфікаційний рівень трудових ресурсів (у розрахунку на 10 тис. чол. економічно активного населення) – підготовка кваліфікованих робітників професійно-технічними навчальними закладами, підготовка кадрів ВНЗ I-IV рівнів акредитації, підвищення кваліфікації кадрів, кількість працівників, які навчалися нових професій. 3) Вартість робочої сили – середньомісячна номінальна заробітна плата працівників.

4. Економічний потенціал: його найбільш доцільно визначити через обсяги ВДВ (у розрахунку на душу населення).

5. Місткість споживчого ринку: її можна оцінити за показниками сукупних витрат домогосподарств (у середньому за місяць у розрахунку на 1 домогосподарство), роздрібного товарообороту та обсягу реалізованих послуг, оплачених населенням (у розрахунку на душу населення).

6. Інфраструктурний потенціал: пропонується оцінювати за показниками густоти автомобільних шляхів і залізниць, місткості АТС (на 10 тис. чол. насе-

лення), вартості основних засобів виробництва і розподілу електроенергії, газу і води (на душу населення).

7. Науково-технічний потенціал: оцінюється за кількістю спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи (у розрахунку на 10 тис. чол. економічно активного населення), обсягом наукових і науково-технічних робіт (на душу населення);

8. Інвестиційні преференції: наявність вільних економічних зон, територій пільгового інвестування в регіоні.

9. Інвестиційні ризики.

Оцінку факторів, які визначаються кількісними показниками, можна здійснювати шляхом розрахунку інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості. Для оцінки факторів, які не можна охарактеризувати показниками офіційної статистики (вигідність економіко-географічного положення, умови пільгового оподаткування, законодавча стабільність, інвестиційні ризики), проводиться процедура експертної оцінки з наступним рейтингуванням.

З метою підвищення прикладної цінності проведеного дослідження всі перелічені фактори умовно можна поділити на 2 групи: 1) фактори об'єктивного (некеровані) і 2) фактори суб'єктивного (на які можна впливати) характеру. Такий поділ є досить умовним, оскільки об'єктивні у короткостроковій перспективі фактори є суб'єктивними у довгостроковій (наприклад, кількість портів, аеропортів, транспортних вузлів тощо). До першої групи віднесемо: економіко-географічне положення, природноресурсний і трудовий потенціали. До другої групи включимо: фактори місткості регіонального споживчого ринку, економічного, інфраструктурного та науково-технічного розвитку, наявності інвестиційних преференцій та ризиків.

Результатом такого ранжирування має стати віднесення регіону до групи територій з певними рівнями зазначених показників порівняно із загальнодержавними. На основі проведеного за цією методикою дослідження кожен регіон може бути віднесений до одного з 9 рангів територій за мірою інвестиційної привабливості (рис. 1).

Суб'єктивні фактори \ Об'єктивні фактори	Відносно сприятливі	Середній рівень	Відносно несприятливі
Відносно сприятливі	1	2	3
Середній рівень	4	5	6
Відносно несприятливі	7	8	9

**Рис. 1** Матриця для визначення рангів регіонів України за мірою відносної сприятливості об'єктивних і суб'єктивних факторів інвестиційної привабливості територій [2]

Таке групування здійснено з метою забезпечення максимальної відповідності сформованої інформаційної бази факторів інвестиційної привабливості регіонів вимогам обґрунтування перспективних напрямів її підвищення. Поділ факторів на об'єктивні і суб'єктивні дозволить виявити проблемні точки перспективної програми дій щодо залучення в той чи інший регіон додаткових (чи необхідних) обсягів інвестицій. Ранжирування регіонів за співвідношенням



„сприятливості” об’єктивних і суб’єктивних факторів інвестиційної привабливості дозволить актуалізувати напрями комплексної програми підвищення інвестиційної привабливості конкретного регіону, визначити її перспективну спрямованість і можливу ефективність, окреслити загальнодержавні пріоритети в регіональному розрізі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бутко М. Сучасна проблематика оцінки інвестиційної привабливості регіону / М. Бутко, С. Зеленський, О. Акименко // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 30-37.
2. Лесечко М.Д. Інвестиційний клімат: теорія, методологія, практика / М.Д. Лесечко, А.О. Чемерис, О.М. Чемерис. – Львів: ЛФ УАДУ, 2001. – 135 с.
3. Чемерис О.М. Формування привабливого інвестиційного клімату в регіоні (державно-управлінський аспект) [Електронний ресурс] / О.М. Чемерис // автор.дис. — Одеський регіональний ін-т держ. управління Національної академії держ. управління при Президентові України. – О., 2005. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/44880.html>

**К.е.н. Дерій Ж.В., к.е.н. Зосименко Т.І.**

*Чернігівський державний технологічний університет, Україна*

### **МІСЦЕ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ**

Сучасна світова економічна думка сформувала принципово нові погляди на цивілізаційний процес. Парадигма сталого розвитку пріоритетним визнає не накопичення матеріальних благ, а розвиток людини та її потенціалу. Тобто особа, її потреби та розвиток визнано основними чинниками суспільного прогресу, першочерговим змістом соціальної політики держави.

Концепція соціально орієнтованої ринкової економіки ґрунтується на поєднанні принципів побудови ринку та соціальної компенсації. Для України, яка є представником трансформаційного суспільства, така модель визнає розвиток економіки як цілісної системи, а не як механічне поєднання окремих елементів. Тому комплексний розвиток регіонів України передбачає різностороннє, всебічне, пропорційно взаємопов’язане стабільне функціонування усіх галузей господарства, що в свою чергу забезпечить швидкі темпи зростання продуктивних сил і підвищення ефективності виробництва.

Якісною характеристикою такого розвитку на сьогодні є пропорційність у людській діяльності, динамічна рівновага між ресурсами, що створює підвалини для максимально ефективного використання трудових ресурсів зокрема. Саме структурні зміни в економічній системі стали основою для формування людського капіталу в Україні.

У складі національного багатства людський капітал виділяють поряд з фізичним, фінансовим та природним капіталом. Перетворення людського фактора на провідну складову продуктивних сил відбулось у середині ХХ ст., і на сьогодні незаперечним є той факт, що в умовах ринку людський капітал – це особа та її здібності до високоефективної праці.

Людський капітал, під яким розуміється інтенсивний продуктивний фактор

розвитку економіки, суспільства, родини, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструменти інтелектуальної та управлінської праці, середовище проживання та трудової діяльності, визнано на сьогодні основним стратегічним ресурсом розвитку соціально-економічної системи.

Людський капітал помилково ототожнювали з трудовими ресурсами. Проте людський капітал поняття ширше ніж трудові ресурси, так як у його складі крім трудових ресурсів відображаються накопичені інвестиції в освіту, науку, здоров'я, безпеку, якість життя, в елементи інтелектуальної праці, в середовище функціонування людського капіталу та ін.

Поряд з іншими формами людський капітал має свої характерні риси, зокрема:

- людський капітал і його носій – людина, є невід'ємними;
- людський капітал приносить своєму власнику певні доходи;
- людський капітал має економічну вартість;
- формування людського капіталу вимагає певних витрат як від людини, так і від суспільства;
- для суспільства людський капітал є головною цінністю та визначальним фактором економічного розвитку.

Формування людського капіталу за сучасних умов відбувається за рахунок інвестицій у підвищення рівня та якості життя населення, освіту, здоров'я, інтелектуальний розвиток, безпеку та ін. Крім національної компоненти людський капітал може формуватись і за рахунок притоків з інших країн. Проте спостерігаються і зворотні процеси. Так званий “відтік умів” є втратою людського капіталу та коштів на його формування.

Людський капітал єдиний активний вид капіталу, поряд з тим, що всі інші є пасивними. Інвестування в людський капітал разом з інвестуванням в матеріально-речові складові суспільного виробництва, є постійним джерелом економічного зростання та добробуту. Проте інвестування в людину є більш вигідним у порівнянні з інвестиціями у інші форми, так як це приносить значний ефект як за обсягом так і за тривалістю. Крім того, такий ефект має інтегральний характер, що виражається у поєднанні економічного і соціального ефектів. Відповідно такі інвестиції несуть певну віддачу у вигляді підвищення продуктивності праці, зростання якості та рівня життя, зміцнення добробуту суспільства. Тобто існують взаємозалежності між інвестиціями в людський капітал та економічним зростанням. Вкладення в забезпечення здоров'я, освіту, культуру прямо впливають на зростання продуктивності праці і отримуваних працівником доходи. Як наслідок це веде до накопичення національного багатства, зменшення соціальної нерівності у суспільстві, зростання конкурентоспроможності країни.

Серед основних стимулів розвитку людського капіталу можна виділити такі як конкуренція, інвестиції, інновації. Саме інновації сприяють формуванню високоінтелектуального прошарку суспільства, який буде визначати стратегію розвитку держави на перспективу.

Таким чином можна стверджувати, що до найважливіших сучасних економічних закономірностей, які притаманні більшості країн світу, відноситься

інтелектуалізація життя, як економічного так і соціального. З одного боку зростає роль третинного сектору економіки, а з іншого інтелектуалізується діяльність всередині всіх галузей господарства. І ці тенденції сприяють формуванню та вдосконаленню людини, її професійного, освітнього наукового потенціалу, тобто сучасне постіндустріальне суспільство – це процес розвитку людського капіталу та інноваційної економіки.

#### **Список использованных источников:**

1. Колот А.М. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко. – К.: КНЕУ, 2010. – 348 с.

**К.т.н. Джур О.Є.**

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна*

### **СИНЕРГЕТИЧНЕ БАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ**

У спадок від Радянського Союзу Україні залишились фактори виробництва, що дозволили сформуванню космічної галузь, яка випускає високотехнологічну продукцію та послуги цивільного та космічного призначення. Достатньо тривалий час в ХХ ст. підприємства світової аерокосмічної галузі мали достатнє фінансове забезпечення, політичну підтримку урядів своїх країн та мали визначальний вплив на рівень соціально-економічного розвитку держав, соціальну та економічну безпеку, якість життя населення. Саме нестійкість політичної ситуації в світі забезпечувала стійкість діяльності підприємств даної галузі. Геополітичні зміни призвели до заміни колишніх ворогів та суперників, об'єднуючи деяких у нові союзи. Військово-політична доктрина країн-лідерів світу лишила виробників аерокосмічної галузі необхідних фінансових ресурсів і заохотила до співпраці у міжнародних проектах по амбітним цивільним проектам. При цьому, складноорганізовані підприємства та фірми, що досягли значного успіху та розвитку мали тенденцію до розпаду і переходу у інші організаційні форми.

Слід відмітити, що сильні та інтенсивні за характером повторюваності кризові явища спіткали людство у ХХІ ст. не тільки у вигляді політичної, культурної, економічної нестабільності а й мали вигляд екологічних та природних катастроф у США, Таїланді, Японії, Ефіопії та інших країнах світу. Всі ці процеси супроводжувалися зміною територій сприятливого проживання населення, змінами територіальних кордонів, міграцією великої кількості населення у інші держави із відмінною культурною парадигмою. Всі ці процеси на макрорівні ускладнюють механізми забезпечення стійкого порядку у світі і відповідно на мікрорівні. Уряди розвинутих країн для забезпечення стійкості, уникнення розбалансованості і гармонійного розвитку своїх суспільств активно використовують такий інструмент як співпраця у рамках різних політичних союзів та об'єднань.

У філософському розумінні гармонія передбачає наявність сукупності елементів, процесів та їх відповідність (пропорційність). У математиці гармонічний аналіз дозволяє створити будь-яку криву із набору простіших синусоїд (гармонік) із заданими амплітудами. Людство вважає гармонію природним еволюційним процесом, що відбувається на всіх рівнях світової цивілізації: на рівні країн, держав, галузей, організації, сім'ї та однієї людини. Накопичені дисбаланси професійні менеджери різних рівнів усувають за допомогою попереджувальних дій.

Це підтверджує ще раз думку, що будь-які системи (макро-, мезо-, мікро) в умовах обмеження ресурсів будуть вести конкуренцію і здійснювати розвиток враховуючи економний принцип функціонування за допомогою постійної зміни своєї структури та функцій. Отже, і далі такі високотехнологічні підприємства як підприємства космічної галузі будуть розвиватися через конкуренцію, як процес вибору економного рішення (партнера) за допомогою міжнародного співробітництва (як політико-економічного процесу гармонізації) та створення, наприклад, різних інтегрованих структур бізнесу.

Східні вчення [1] підкреслюють, що «для того, щоб зберегти рівновагу системи, необхідні нові енергії, які по якості перевищують попередні на  $1/3$ , із (+) полюсом, тобто більш високочастотні».

На рівні підприємства з методологічної точки зору важливим залишається питання оптимального управління підприємством як цілим, темп розвитку окремих складових підприємства, їх якісні характеристики, що забезпечать рівновагу та розвиток в цілому. Іншими словами, потрібно визначити стан процесів і складових по таких стадіях, як: нарощування енергії – накопичення якості – стрибкоподібний перехід якості у кількість у результаті критичного впливу – ріст (спіральный чи прямий вертикальний).

Виділяють наступні підходи до управління, відповідно до яких існують три принципово різні інструменти управління. Перший – ієрархія, де основний засіб впливу – підкорення владі, тиск на людину згори шляхом примусу, контролю тощо. Другий – культура, передбачає пропоновані і визнані суспільством, організацією, фірмою атрибути (норми, установки, шаблони поведінки), які спонукають людину діяти за правилами, передбаченими цими атрибутами. Третій – ринок, передбачає рівноцінні зв'язки по горизонталі, основані на відносинах власності. У реальних умовах господарювання всі ці три способи майже завжди існують. Головне – якому способу віддається перевага. Відповідно до зазначених інструментів управління застосовуються три підходи до управління: підхід до управління як процесу; системний підхід; ситуаційний підхід, які є різними за своєю сутністю, застосовуються залежно від тих завдань, які постають перед підприємством у конкретних умовах діяльності.

Ефективне управління буде базуватися на поєднанні втручання людини із сутністю внутрішніх тенденцій підприємств, що конкурують та розвиваються.

Можна зробити висновок, що для ефективного управління українським підприємством космічної галузі в умовах глобальної конкуренції потрібно врахувати модель світової ієрархії держав (темпосвітів [2]), як власників певної кількості різних ресурсів і визначити конкурентоспроможність власних ресур-

сів (продуктів). Створення критичних впливів, насичення своєю продукцією світового ринку дозволить підприємствам галузі активніше здійснювати політику розвитку через поле різних шляхів розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. 247 Законов Космоса Эль Мории. – М.: Амрита-Русь; Алмазное сердце, 2003. – 96 с.
2. Князева Е.Н. Основания синергетики / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов // Синергетическое мировидение. – М.: КомКнига, 2005. – 240 с.

#### **Добровольська Н.С.**

*Тернопільський національний економічний університет, Україна*

### **ПОБУДОВА КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ**

На сьогодні найбільш нагальним і обговорюваним питанням у системі вищої освіти України є її реформа. Необхідність законодавчих змін у сфері вищої освіти закладена ще у травні 2005 року, коли Україна приєдналася до Болонського процесу, почала втілювати принципи Болонської декларації – угоди щодо стандартизації підходів до організації навчального процесу і функціонування вищої школи в Європейському Союзі. І от цього року Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України запропонувало в два етапи оптимізувати мережу вищих навчальних закладів (ВНЗ). На першому етапі заплановано провести передачу вузів, підпорядкованих міністерствам і відомствам, до сфери управління Міністерства освіти і науки, молоді та спорту. Другий етап передбачає укрупнення вузів шляхом їх об'єднання і створення університетів регіонального типу. Ідея спроби створення «освітніх корпорацій» була підтверджена наказом МОН № 13 від 19.01.1994 року «Про затвердження Положення про навчальний та навчально-науково-виробничий комплекс». Але сьогодні ця ідея має дещо інший зміст та організаційні форми.

На нашу думку, для якоїсь частини ВНЗ створення корпоративних університетів принесе користь за умови збереження за ними існуючих територій. Тоді структурні зміни не вимагатимуть значного розширення навчально-матеріальної бази та додаткових територій і зможуть здійснюватись в багатьох випадках за рахунок модернізації діючих корпусів, їх перепланування та переоснащення.

Важливим питанням є функціональне зонування території. Розміри території ВНЗ значною мірою залежать від величини та профілю ВНЗ. Розміщення на одній або суміжних ділянках декількох ВНЗ в багатьох випадках дає можливість організувати єдину систему громадського та технічного обслуговування, кооперовані науково-виробничі центри, раціональніше використовувати ресурси, ефективніше організувати навчального процесу, створити комфортні умови для навчального процесу.

На сьогодні існує багато економіко-математичних методів, що допоможуть знайти найефективніше вирішення поставленої проблеми. До них належать: методи складання укрупнених моделей, перелік робіт і витрат яких відповідає

структурі зведеного та об'єктного кошторисних розрахунків, розрахунки та обґрунтування нових критеріїв оптимальності цих моделей, обґрунтування черговості плати заборгованості за кредит і тощо. Можливе використання і статистичних методів: регресійні-кореляційний аналіз, групування об'єктів досліджень за однорідними групами, визначення достовірності різниці середніх значень показників по групах, статистичних показників стандартного відхилення, коефіцієнта варіації тощо.

Ми пропонуємо об'єднати всі ці методи і побудувати кластерну модель об'єднання, яка стане новим способом отримання переваг від таких чинників, як розташування, співпраця, спеціалізація, кооперація, інновація тощо.

Ще М. Портер визначив можливості збільшення конкурентоспроможності організацій, які об'єднуються в кластери за трьома напрямками: 1) підвищення продуктивності компаній, використовуючи переваги тих, хто працює в одній зоні, 2) напрямок своєї діяльності на високотехнологічні інноваційні проекти, досягнення більш істотного економічного зростання, ніж їх конкуренти, 3) стимулювання створення нових організацій, які в майбутньому стають учасниками цих же кластерів, посилюючи їх.

Економічний ефект від створення кластерів в зумовлений: кооперацією, що дає можливість ефективно використовувати сукупний потенціал мережевих партнерів; зниженням витрат; підвищенням ефективності виконання окремих управлінських функцій за рахунок поділу праці, спеціалізації, залучення спеціалізованих організацій; підвищенням ефективності робіт в області сервісного обслуговування, придбання необхідних ресурсів тощо.

Пропонуємо виділити такі етапи побудови кластерної моделі:

1) моніторинг діяльності вищих навчальних закладів: вивчення кластерного підходу з метою кращого розуміння економічного розвитку та селекції кластерів;

2) аналіз потенціалу кластерного підходу у різних сферах діяльності ВНЗ;

3) аналіз дизайну кластерної політики, зобов'язання, механізми адаптації;

4) впровадження / реалізація кластерної політики: огляд та дослідження різних типів заходів, що застосовуються в різних кластерах та шляхи реалізації цих заходів;

5) моніторинг та оцінка кластерної політики, особливих перешкод, пов'язаних з ними і основних рішень, спрямованих на їх подолання.

6) моніторинг та оцінка кластерної політики, особливих перешкод, пов'язаних з ними і основних рішень, спрямованих на їх подолання.

### **Список використаних джерел:**

1. Дэвид Меджи Путь компании John Deere / Дэвид Меджи. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 256 с.
2. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
3. Universities and the Development of Industry Clusters. Report Prepared for Economic Development Administration U.S. Department of Commerce [Web resource] / Paytas J., Gradeck R., Andrews L. Carnegie. – Mellon University, Center for Economic Development. – 2004.– Access mode: [www.smartpolicy.org](http://www.smartpolicy.org).

**К.э.н. Драчева В.И.**

*Каменский институт (филиал) ЮРГТУ (НПИ), Российская Федерация*

## **АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Для принятия любых решений предприятию необходимы данные о спросе на выпускаемые товары и издержки их производства. Но для того, чтобы найти оптимальное решение требуется знания целей предприятия, что приводит к необходимости применения различных подходов к оценке эффективности функционирования предприятия как системы.

Можно выделить несколько подходов к оценке эффективности функционирования предприятия. Первый подход заключается в оценке жизнеспособности, безопасности, адаптивности, антикризисности, конкурентоспособности и т.п.

Второй подход охватывает одну или несколько сфер деятельности предприятия, и оценки показателей, характеризующих эти сферы. Исследователи классифицируют сферы функционирования предприятия следующим образом: финансовая, маркетинговая, кадровая, интеллектуальная, технологическая, информационная, правовая, экологическая сфера.

Эффективность работы предприятия – комплексное многостороннее понятие. В рыночной экономике баланс интересов всех участников бизнеса: собственников, менеджеров и производственных работников, является необходимым условием эффективного функционирования предприятия [6].

Эволюционный подход в своей работе «Системно-интеграционная теория предприятия» описывает Г.Б. Клейнер. Предприятие рассматривается как совокупность различных, но взаимодействующих друг с другом структур определенным образом [3; 4]. Подход основывается на системной экономической парадигме Я. Корнаи.

Например, социальная среда предприятия и за его пределами обуславливает мотивацию работника продолжать трудовую деятельность на данном предприятии (если рынок труда на данный момент затруднителен) или искать другую работу (в случае хорошей конъюнктуры рынка). Опираясь на внешнюю среду, предприятие выбирает определенную стратегию в отношении оплаты и организации труда. Скорость реагирования предприятия на внешние сигналы имеет большое значение в деятельности предприятия, например изменение цен на профильную продукцию на олигопольном рынке.

Предприятие воспринимается как многоуровневая и компонентная система, которая включает в себя подсистемы: организационно-технологическую и социальную (администрация, коллектив, менеджмент и т.д.), а также имущественный комплекс и культурную среду. Предприятие отделено от мира границей, которая в разной степени в полной мере не пропускает информационные, материальные и культурные потоки. Особое значение для предприятия составляет отношения с акционерами и потребителями, которые играют важную роль в направлении развития предприятия [5].

Сопоставление показателей функционирования предприятия и внешней

среды позволит сделать оценку динамики развития, так можно выявить оценку потенциала развития.

В современных условиях постоянное развитие научно-технического потенциала в качестве основы эффективности невозможно без разработки и внедрения инновационных технологий.

Технологический процесс обычно зависит от двух факторов:

- 1) вектора затрат производственных ресурсов (производственный фактор);
- 2) вектора объемов выпуска конечных продуктов. Данные факторы дают достаточное представление о характере производства и объемах затрачиваемых ресурсов, значит о технологии [1; 2].

Основные направления введения инноваций, обеспечивающих повышение эффективности технологии:

- 1) Уменьшение затрат ресурсов, при том же объеме производимой продукции. Достигается путем внедрения усовершенствованных (современных) технологий. Возникает экономия ресурсов, благодаря снижению брака, сокращения времени простоя оборудования, уменьшения отходов и т.п.

- 2) Затраты ресурсов неизменны, при выпуске большого объема продукции. Возникает при наличии труднозамещающих технологий, которые обеспечивают рост производительности труда (автоматизация производства).

- 3) Уменьшение ресурсов, увеличение выпуска продукции. Данная ситуация обеспечивает рост эффективности производства, благодаря новым способам переработки ресурсов в продукции, используя новые технологии.

Рассмотрение подходов к оценке эффективности функционирования предприятия позволяет сделать следующие выводы. Большинство подходов и методов оценки эффективности функционирования предприятия не учитывают динамику изменения показателей, не подвергается рассмотрению ранжирование показателей оценки в зависимости от целей предприятия и стадии жизненных циклов.

#### **Список использованных источников:**

1. Багриновский К.А. Методы анализа инновационных технологий на основе индекса Фаррела / К.А. Багриновская, Н.Е. Егорова // Экономика и математические методы. – 2010. – №1. – Т. 046. – С. 64-74.
2. Белоусов В.И. Технологические уклады и преодоление экономических кризисов / В.И. Белоусов, А.В. Белоусов // Капитал страны. – 2010. – №2.
3. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г.Б. Клейнер // Российский журнал менеджмент. – 2003. – №1. – С. 31-56.
4. Клейнер Г.Б. Системно-интеграционная теория предприятия и эволюционный подход / Г.Б. Клейнер // Доклад на VI Международном Симпозиуме по эволюционной экономике. Центральный экономико-математический институт РАН. – 2005.
5. Колбачев Е.Б. Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов / Е.Б. Колбачев. – Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2003. – С. 496.
6. Лимарев П.В. Оценка эффективности управления предприятием / П.В. Лимарев, Ю.А. Лимарева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 6. – С. 67-72.



**Животенко В.О.**

*Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна*

## **ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПРОТИДІЇ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Економічна нестабільність, потреби розвитку ринку зумовлюють актуальність проблеми виживання аграрних підприємств в існуючих умовах господарювання. Розвиток технологій виробництва та переробки сільськогосподарської продукції потребує захищеності підприємства як від конкурентів, так і від мінливих умов зовнішнього оточення. Однією із умов ефективного господарювання аграрних підприємств є забезпечення високого рівня економічної безпеки.

Проблемам забезпечення економічної безпеки присвячено роботи низки науковців, так, Є. Олейніков розглядав економічну безпеку як сукупність процесів, що проходять на підприємстві із усіма взаємозв'язками, які складають єдину неподільну групу з точки зору їх функціональної ролі [1].

С. Ілляшенко розглядає поняття економічної безпеки як стан ефективного використання ресурсів підприємства і існуючих ринкових можливостей, який дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам [2].

Дані визначення, на нашу думку, не у повній мірі розкривають сутність поняття економічної безпеки, тому ми пропонуємо розглядати економічну безпеку як сукупність внутрішніх і зовнішніх чинників підприємства, які за рахунок його сильних сторін, не матимуть негативного впливу на нього.

Виходячи з цього, ми дослідили алгоритм процесу організації економічної безпеки, що включає наступні етапи [3]:

- формування необхідних корпоративних ресурсів;
- загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- стратегічне планування господарської діяльності підприємства;
- загально-тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- тактичне планування господарської діяльності підприємства;
- оперативне управління господарською діяльністю підприємства;
- здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Поглиблюючи дослідження, ми розглянули складові економічної безпеки аграрних підприємств (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, економічна безпека аграрного підприємства має внутрішні та зовнішні складові, що взаємопов'язані між собою.

Оцінка рівня економічної безпеки потребує визначення пріоритетних складових, що слугуватимуть інформаційним підґрунтям виявлення проблем у господарській діяльності підприємства. Нами проведено ранжування складових економічної безпеки з точки зору їх важливості на прикладі СВК «Смотриківський» та ТОВ «Давидівське» (табл. 1).

Виходячи з даних табл. 1, найбільшу кількість балів отримала фінансова та

екологічна складова, що пояснюється необхідністю забезпечення економічної стабільності функціонування підприємства, випуску екологічної продукції, отримання конкурентних переваг.

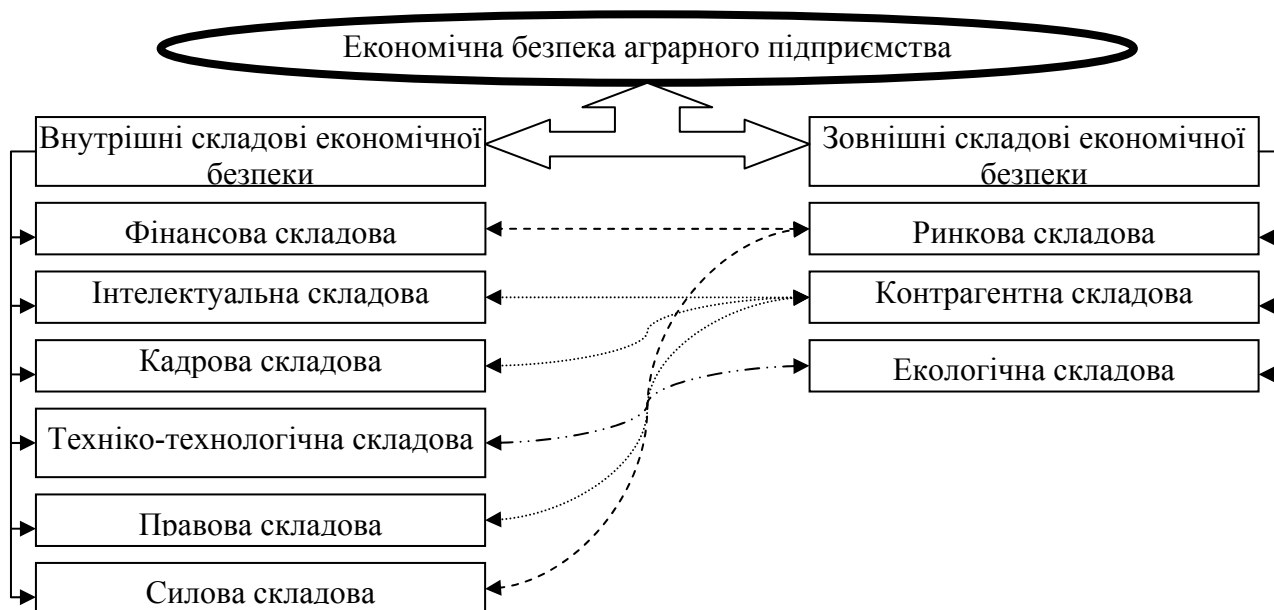


Рис. 1. Складові економічної безпеки аграрного підприємства та взаємозв'язки між ними [авторське узагальнення]

Таблиця 1. Оцінка складових економічної безпеки за рівнем важливості на СВК «Смотріківський» та ТОВ «Давидівське» [авторська розробка]

Складові економічної безпеки	Рівень важливості:		
	Високий (10 балів)	Середній (5 балів)	Незначний (1 бал)
<b>Внутрішні складові економічної безпеки:</b>			
Фінансова	9		
Інтелектуальна		5	
Кадрова		6	
Техніко-технологічна		7	
Правова			1
Силова		3	
<b>Зовнішні складові економічної безпеки:</b>			
Ринкова		4	
Контрагентна			2
Екологічна	8		

Поглиблюючи дослідження, ми провели інтегральну оцінку рівня економічної безпеки підприємства у 3 етапи.

На першому етапі визначено важливість кожної складової економічної безпеки підприємства, отримані дані представлені у табл. 2.

Із даних табл. 2 видно, що кожна із складових економічної безпеки має свою вагомість та вплив на кінцевий показник. Також ми виявили ті складові, які мають найбільшу вагомість для інтегрального показника економічної безпеки, а саме: фінансову та екологічну.

Наступним етапом є розрахунок відносної оцінки окремих складових економічної безпеки СВК «Смотріківський», дані наведено у табл. 3.

**Таблиця 2. Показники вагомості окремих складових економічної безпеки на СВК «Смотриківський» у 2009 р. [розраховано автором]**

Складові економічної безпеки	Вагомість складових
<b>Внутрішні складові економічної безпеки:</b>	
фінансова	0,20
інтелектуальна	0,11
кадрова	0,13
техніко-технологічна	0,16
правова	0,02
силова	0,07
<b>Зовнішні складові економічної безпеки:</b>	
ринкова	0,09
контрагентна	0,04
екологічна	0,18

**Таблиця 3. Показники відносної оцінки основних складових економічної безпеки на СВК «Смотриківський» у 2009 р. [розраховано автором]**

Показники	Відносна оцінка
Фінансова складова	0,8
Екологічна складова	0,4

Як свідчать дані табл. 3, рівень фінансової та екологічної складової за відносною оцінкою слав 0,8 та 0,4 відповідно.

Заключним етапом є розрахунок інтегральної оцінки рівня економічної безпеки ( $I_{еб}$ ) СВК «Смотриківський». Розрахунок інтегрального показника економічної безпеки за середньозваженою наведено нижче:

$$I_{еб} = 0,2 \times 0,8 + 0,18 \times 0,4 = 0,16 + 0,07 = 0,23.$$

Аналізуючи інтегральний показник економічної безпеки на СВК «Смотриківський», можна зробити висновок про його низьке значення, що переконує нас у слабкій економічній безпеці підприємства. Зважаючи на це, ми переконані у необхідності термінового впровадження антикризових заходів, ігнорування цього може призвести до ліквідації даного підприємства у найкоротші терміни.

Основою збалансованості економічних показників підприємства є наявність ефективного механізму управління, але, на жаль, дане підприємство не забезпечене кваліфікованим адміністративним персоналом. Відсутність кваліфікованих працівників призводить до прийняття неефективних управлінських рішень.

Отже, провівши аналіз рівня економічної безпеки на аграрних підприємствах, нами виявлено певні недоліки та резерви, ефективність використання яких залежить лише від прийняття вірних управлінських рішень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности: государство, регион, предприятия, личность / Е.А. Олейников. – М.: ЗАО «Бизнес-школа», 1997. – 279 с.
2. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – К.: ЦУЛ, 2004. – 220 с.
3. Загорна Т.О. Економічна діагностика: навч. посіб. / Т.О. Загорна. – К.: ЦУЛ, 2007. – 400 с.

**Захарова И.А., Ломтев А.В.**

*Нижегородский государственный университет имени Н.И.Лобачевского,  
Российская Федерация*

## **АУТСОРСИНГ И АУТСТАФФИНГ**

Теоретические исследования и практический опыт разных стран мира доказывают, что гибкая система занятости постепенно завоёвывает ведущие позиции. Владельцы и руководители организаций всё с большей готовностью переводят персонал на внештатное сотрудничество – частичное или временное, и самыми распространёнными формами становятся аутсорсинг и аутстаффинг специалистов. За последние годы в России открылось около двух десятков агентств, предоставляющих клиентам услуги по данным направлениям, но до сих пор они не достаточно широко используются в работе из-за недостаточной осведомленности руководителей предприятий и отсутствия достаточной законодательной базы.

Итак, разберемся, что собой представляют технологии аутсорсинга и аутстаффинга, а также рассмотрим их сущность и акцентируем внимание на положительных моментах, которые они могут принести в работу российских предприятий, а также некоторых минусах и недоработках этих методов для российских реалий.

На Западе ещё в 70-е гг. ввели и успешно расширяют практику аутстаффинга. Например, в США количество провайдеров данной услуги растёт с каждым годом на 40%, поскольку американские работодатели высоко оценивают его целесообразность. Аутстаффинг или аренда персонала предполагает вывод части персонала из штата сотрудников предприятия в организацию–провайдер, т.е. фактически персонал остается работать на своем старом месте и выполняет те же самые функции, но числится в другом предприятии. Главным преимуществом данной технологии является тот факт, что она применима для организаций различных сфер деятельности с любой штатной численностью, например, если предприятие–заказчик находится на упрощенной системе налогообложения, и потому имеет лимит численности работников, то оно получает возможность привлекать новых сотрудников для выполнения определенных задач, не увеличивая свой штат. Заключив договор, организация покупает услуги специалиста, избежав при этом траты времени и средств на оформление трудовых отношений и ведение документооборота, расчет заработной платы, налогов, социальных выплат и т.д. Подразумевается, что весь этот блок ответственности берет на себя предприятие-провайдер, оно также должно оформлять медицинские страховки и командировки, что приводит к существенному снижению нагрузки на ведение кадрового и бухгалтерского учета у организации-нанимателя. Особо выгодно использование аутстаффинга при необходимости привлечения иностранной рабочей силы, т.к. всё оформление берет на себя поставщик услуг. В частности, аутстаффинг решает ряд крупных проблем, в числе которых можно назвать получение квот, оформление разрешений на работу и проверки со стороны ФМС. Также не маловажным преимуществом яв-

ляется списание затрат на аутстаффинг, что ведет к уменьшению налогооблагаемой базы, а следовательно к снижению издержек.

Аутсорсинг предполагает передачу организации – исполнителю одной или нескольких неосновных функций предприятия–заказчика. В отличие от услуг, имеющих разовый характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передают функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на длительный период, при этом организация – подрядчик несет полную юридическую ответственность. На сегодня наиболее распространенными и востребованными видами работ являются – ведение и постановка кадрового, налогового, а также персонафицированного учета, IT аутсорсинг, уборка помещений, аутсорсинг эксплуатации объектов недвижимости, логистический или транспортный аутсорсинг, аутсорсинг персонала. Эффективность данной технологии для предприятия достигается за счет снижения издержек на содержание постоянного персонала и его подбор, сокращения налоговых платежей, концентрации внутренних трудовых ресурсов на перспективных и наиболее важных задачах. Так как технология аутсорсинга схожа с аутстаффингом, то она дополняется преимуществом экономии средств за счет отсутствия необходимости построения собственной структуры (например, бухгалтерии или транспортного отдела) и организации рабочего места (снижение расходов на дополнительные офисные площади, оргтехнику, канцтовары, справочно-правовые системы и другие издержки). У нас в стране укоренилось мнение, что аутсорсинг бухгалтерии прерогатива малого бизнеса, так как у них нет денег на содержание хорошего бухгалтера, а крупная организация может позволить себе содержать не только «настоящего» главбуха, но и целую бухгалтерию. Оно не учитывает, что бухгалтерия в крупном предприятии уже перерастает из обычного главбуха с помощниками в целую отрасль со своей спецификой и своими принципами работы. И для ее обеспечения требуется серьезный подход настоящих профессионалов с опытом работы в различных областях помимо бухгалтерии, как: налогообложение, юриспруденция, управление информацией и другие сферы. Данная точка зрения совершенно не находит подтверждения в мировой практике ведения бизнеса, к примеру в 1970-е гг. в США более 80% организаций пользовались услугами аутсорсинговых организаций в области бухгалтерского учета и управления финансами. Например, ведущая нефтегазовая организация в мире «British Petroleum» ежегодно оплачивает за ведение бухгалтерского учета 10,5 миллиардов долларов, при этом экономя в разы больше.

В современном мире предприятия сталкиваются с огромным давлением, как со стороны рынка, так и со стороны государства. Выживают и добиваются успеха организации, которые ведут свой бизнес наиболее эффективными методами и снижают свои издержки при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одними из наиболее современных и успешных бизнес-моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, являются аутсорсинг и аутстаффинг, но, если эти технологии настолько успешны, то почему они не используются в нашей стране повсеместно? Дело в том, что со стороны предприятия они, безусловно, полезны, но, если посмотреть на них со стороны

работника, то получается, что на сегодня не существует защиты кадров и при любой спорной ситуации в выигрыше остается только работодатель. Невозможно, например, спорить с аргументом, что заёмный труд не урегулирован ни в Трудовом кодексе, ни в каких-либо других нормативно-правовых документах. Это фактически означает, что аутстаффинг и аутсорсинг в России вне закона. Единственные рамки, что пока существуют – это невозможность больше трёх раз подряд приглашать одного и того же работника, то есть если работник всё-таки нужен, работодатель вместо гражданско-правового договора на оказание услуг с агентством-посредником обязан заключить трудовой договор с самим работником, но как это контролируется неясно. Сами агентства тоже работают в данной нише, не подкреплённые никаким правовым документом. Попытка ввести лицензирование услуги ни к чему не привела – не разрешили, зато появилась идея вообще исключить её из Налогового кодекса. Поэтому вывод напрашивается сам – прежде чем применять новые западные веяния, необходимо установить правила игры для всех участников и обеспечить их соблюдение.

#### **Список использованных источников:**

1. Материалы информационного сайта Пермского Агентства Аутсорсинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://outsourcing-perm.ru>
2. Материалы информационного сайта BuildTeam [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buildteam.ru>

#### **Зламанюк Т.В.**

*Луганський національний університет імені Т. Шевченка, Україна*

### **ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Успіх організації, що працює на ринку, багато в чому обумовлений її здатністю відповідати вимогам, висунутим їй діловим середовищем. Процес прийняття організацією управлінських рішень є процес перетворення інформації про ділове середовище в дію. Організація сама створює основу власного успіху або невдачі, ухвалюючи рішення щодо того, які джерела інформації і методи її обробки вона буде використовувати [2].

Підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довгостроковий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесенням відповідних коректив [4]. Розглядаючи цей процес у контексті стратегії розвитку підприємства, необхідно вирішити певні задачі методологічного характеру. До числа найважливіших із них, як свідчить теорія і практика вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства, належать: визначення критеріїв конкурентоспроможності й формування системи показників її вимірювання; розроб-

ки методів оцінки рівня конкурентоспроможності; розробки методів формування алгоритмів (програм) підвищення конкурентоспроможності.

Із числа згаданих задач особливо слід виділити пошук методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства [3]. Це пояснюється їх значенням для прийняття відповідних управлінських рішень.

1. Метод компаративних переваг. Метод компаративних переваг є одним із найстаріших. Він був розроблений ще за часів А. Сміта і Д. Рікардо. Наявність у країні переваг, які дозволяють забезпечити відносно низькі витрати виробництва в певній галузі, є передумовою для завоювання даною галуззю сильних ринкових позицій, тобто для її конкурентоспроможності.

2. Метод рівноваги фірм і галузі. Під рівновагою розуміється такий стан, коли у виробника не існує стимулів для переходу в інший стан, тобто, для зміни обсягу виробництва (зміни своєї частки на ринку). В умовах рівноваги виробника (при досягненні максимально можливого обсягу випуску й збуту товару за незмінного характеру попиту й рівня розвитку техніки на даному ринку) кожний із факторів виробництва використовується з однаковою й одночасно – найбільшою продуктивністю.

3. Структурно-функціональний метод. Відповідно до структурного підходу оцінка позицій підприємства може ґрунтуватися на знанні рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва й капіталу, і бар'єрів щодо вступу на галузевий ринок компаній. Щодо функціонального підходу, головну роль при цьому відіграють економічні показники діяльності фірм: співвідношення "витрати–ціна", завантаження виробничих потужностей, обсяги випуску продукції, норма прибутку тощо.

4. Метод "профілів" і якості. Виявляються різні критерії задоволення запитів споживачів стосовно певного продукту, встановлюються їхня ієрархія й порівняльна важливість у межах того спектра характеристик, які в змозі помітити й оцінити споживач, здійснюються порівняння техніко-економічних даних продукту з іншими конкуруючими продуктами.

5. Матричний метод. Теоретичною базою цього методу слугує концепція життєвого циклу товару й технології. Метод розроблений у середині 70х років.

6. Метод ефективної конкуренції. Метод передбачає використання чотирьох груп показників: ефективності управління виробничим процесом, оборотними засобами, збутом і просуванням, та показників, які характеризують якість та ціну.

7. Семантичне позиціонування. Застосовується для визначення рівня конкурентоспроможності об'єкта на основі опитування покупців (споживачів) і виявлення їх оцінки за конкретними факторами, які визначають конкурентоспроможність об'єкта.

Кожний із вказаних методів має свої вади й переваги. Проте для підприємства, яке розглядає підвищення конкурентоспроможності як необхідність у процесі інтернаціоналізації своєї діяльності, важливо використовувати такі методичні підходи в оцінці цього рівня, які б максимальною мірою були придатними для розробки відповідних програм дій у напрямі реалізації обраної

стратегії інтернаціоналізації. Тому доцільно зупинитися передусім на уточненні понятійного апарату.

Комплексна оцінка конкурентоспроможності організації на даному етапі розвитку економіки потребує особливої уваги до оцінки саме інноваційних чинників розвитку підприємства. Це пов'язано з розробкою і випуском інноваційної продукції, введенням нових видів техніки і технології, а також інноваційними змінами в організаційній структурі підприємства. Слід відзначити, що розробка, виробництво й введення на ринок нових товарів – це тривалий і дорогий процес. Як свідчить світова практика, тільки незначна частина нових товарів має комерційний успіх [1].

Таким чином, саме удосконалення методів оцінки конкурентоспроможності підприємства за рахунок підсилення інноваційних чинників є важливим питанням для здійснення практичної діяльності підприємств, що обумовлено активізацією інноваційної діяльності в умовах конкуренції на ринку.

#### **Список использованных источников:**

1. Гурков И.Б., Титова Н.Л. Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции / И.Б. Гурков, Н.Л. Титова // Маркетинг. – 1997. – № 1. – С. 20-31.
2. Иванов Н. Конкурентоспособность предприятия: системный подход / Н. Иванов // Экономика Украины. – 2000. – №4.
3. Мочерний С.В. Світове господарство в умовах глобалізації / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, С.В. Фомішин. – К.: Нікацентр, 2006. – 200 с.
4. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхудинов Р.А. – М., 2000.

**Ионов Д.Е., к.э.н. Мурзин А.Д.**

*Ростовский государственный строительный университет,*

*Российская Федерация*

#### **РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА**

До наступления кризисного периода в мировой и российской экономике, рынок коммерческой недвижимости развивался бурными темпами. С 2005 года к 2008 году совокупная годовая выручка 30 крупнейших рантье выросла с \$1,8 млрд до \$4,8 млрд.

Одна из основных тенденций – создание отдельного направления в рамках крупных предприятий, отвечающего за строительство новых объектов. При этом многие организации рассматривали коммерческую недвижимость как объект инвестирования. В сравнении с жилой недвижимостью коммерческая была так же ликвидна, быстро росла в цене и в дополнении к этому могла быть сдана в аренду по высоким на тот момент ставкам.

Поскольку рынок коммерческой недвижимости в России только начинал свое формирование, конкуренция практически отсутствовала, а огромный неудовлетворенный спрос обеспечивал высокие прибыли при минимальных вложениях.



На сегодняшний день ситуация на рынке коммерческой недвижимости сильно изменилась. Большинство участников рынка, развивающиеся прежде в условиях постоянно растущего неудовлетворенного спроса, оказались не способны продолжать свою деятельность в условиях конкуренции и падения потребительского спроса. Высокая закредитованность многих строительных организаций так же позволяла предприятию функционировать и даже получать прибыль только в условиях постоянно и стабильно растущего спроса.

В текущих условиях зарабатывать на росте спроса, или даже на стабильности спроса невозможно. Высокая неопределенность, низкая рентабельность, волатильность спроса и дефицит собственных и заемных средств сделали рынок коммерческой недвижимости бесперспективным для инвестирования. С учетом текущих арендных ставок и уровнем спроса срок окупаемости девелоперских проектов возрос многократно.

Однако для стратегических инвесторов, которые входят в бизнес на 5-10 лет, коммерческая недвижимость может быть интересной. Столь долгосрочные инвестиционные проекты могут себе позволить только очень крупные инвесторы.

Чтобы делать дальнейшие выводы необходимо описать все виды инвесторов, существующих на рынке и все виды коммерческой недвижимости, потенциально способной стать объектом инвестирования.

Инвесторы подразделяются на:

1. Сетевой инвестор:
  - а) российский инвестор;
  - б) иностранный инвестор.
2. Локальный (региональный) инвестор.

В свою очередь оба вида инвесторов подразделяются на профильных и непрофильных инвесторов, в зависимости от того, является ли инвестирование и девелопмент в сфере строительства объектов коммерческой недвижимости основным видом деятельности, или сопутствующим.

Виды коммерческой недвижимости, имеющие инвестиционный потенциал:

- 1) офисная, административная недвижимость;
- 2) торговая недвижимость;
- 3) логистические, распределительные центры (склады, хранилища и т.п.).

Все три вида недвижимости являются основополагающими факторами в успешном развитии многих предприятий и фирм. Свободный доступ к данным видам коммерческой недвижимости является одним из определяющих условий динамичного развития экономики страны.

В кризисный период строительство замерло. Экономика прекратила развиваться по горизонтали и начала выстраивать вертикаль экономической эффективности. После кризиса предприятия либо адаптируются к новым реалиям рынка, снизят издержки и повысят качество, либо обанкротятся.

Однако те предприятия, которые останутся, будут готовы к новым слияниям и поглощениям, развитию и расширению, выходу на новые рынки и диверсификации предложения. И главной потребностью на этом этапе развития посткризисной экономики станет коммерческая недвижимость. Именно ее

наличие или отсутствие, возможность приобретения, аренды или возведения своими силами станет определяющим в успехе или провале тех или иных фирм и предприятий.

По законам рынка как только восстановится спрос, восстановится и предложение. Однако на рынке коммерческой недвижимости существует несколько факторов, наличие которых делает рост предложения недостаточным и неравномерным:

1. Уход с рынка небольших игроков.

2. Спрос на коммерческую недвижимость в стране не был удовлетворен, о чем свидетельствовали арендные ставки и цена продажи.

3. Банки перестали кредитовать строительную отрасль.

В связи с вышеперечисленными факторами можно сделать вывод, что восстановление рынка коммерческой недвижимости произойдет гораздо медленнее, чем восстановление всего рынка в целом. Этот экономический перегиб будет способствовать росту ставок и цен на объекты коммерческой недвижимости, поскольку предложение не будет успевать удовлетворять спрос. Данный вывод является очевидным и открытым и известен всем участникам рынка коммерческой недвижимости. К сожалению факт резкого падения рынка в рамках мирового экономического кризиса, после 10 лет роста, не был столь очевиден. Большинство сетевых компаний имели сравнительно невысокую закредитованность и более рентабельный бизнес. При этом бизнес сетевых компаний намного рентабельней и эффективней, чем бизнес региональных компаний. Развитие сразу в нескольких регионах и объединение большого количества объектов влечет за собой возникновение позитивного эмерджентного эффекта, который заключается в следующем:

а) Возможность продвигать единый бренд, («Магнит», «МЕГА», «Ашан», «Окей», «Перекресток»).

б) Наличие лояльных клиентов, работающих с данной сетью в каждом новом регионе и обеспечивающих стабильный доход («Мега», («Магнит»).

в) Высокая производительность труда и минимальные издержки.

г) Экономия на транспортных издержках, на больших объемах производства продукции, производство продукции «private label» с минимальной себестоимостью.

Главный недостаток ускоренной глобализации – это возможное отсутствие серьезных конкурентов и возникновение локальных монополий.

Рынок коммерческой недвижимости имеет жесткую территориальную привязку и делится на множество локальных рынков исключительно по территориальному признаку.

Слишком быстрый рост некоторых сетевых компаний может привести к возникновению монополии или олигополии.

В условиях российской экономики механизм конкуренции работает только при наличии большого числа конкурентов. В условиях олигополии возможен сговор и развитие неконкурентных отношений между участниками рынка.

Экономический кризис сделал возможным резкий прорыв и усиление ограниченного числа компаний, практически лишив возможности развития локаль-

них регіональних ігроків, що несомненно, впливає на якість і вартість наданих товарів і послуг в найближчі роки.

#### **Список использованных источников:**

3. Былов Г.В. Анализ тенденций развития регионов России: типология регионов, выводы и предложения / Г.В. Былов, М. Брендшоу, О.В. Григорьев // Программа Европейского Союза Тасис – М., 1996. – 96 с.
4. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник / А.Н. Асаул. – СПб., 2007.
5. Бурэ Ю.Э. Агент национальной недвижимости / Ю.Э. Бурэ, В. Спарак. – СПб., 2000. – Кн. 1. – 189с.
6. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/package/27037-30-rante>

#### **Іванечко Н.Р.**

*Тернопільський національний економічний університет, Україна*

#### **ВИКОРИСТАННЯ CRM-СИСТЕМ**

#### **У ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-РОЗВАЖАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У торговельно-розважального підприємства є вибір, створювати власну інформаційну систему, чи впроваджувати готову ліцензійну CRM-систему (Customer Relationship Management System). CRM – інформаційна система, призначена для автоматизації стратегій взаємодії з клієнтами, зокрема, для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу та поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів і історію взаємин з ними, встановлення та покращення бізнес-процедур і подальшого аналізу результатів [1].

Під терміном «CRM-система» розуміється прикладне програмне забезпечення, призначене для реалізації CRM. Для торговельно-розважального підприємства це автоматизація споживчих бізнес-процесів та аналіз інформації про споживачів.

Існує три принципи CRM-систем:

- наявність єдиного сховища інформації, звідки в будь-який момент доступні усі відомості про усі випадки взаємодії з клієнтом;
- синхронізація управління множинними каналами взаємодії;
- постійний аналіз зібраної інформації про клієнтів та прийняття відповідних організаційних рішень — наприклад, «сортування» клієнтів на основі їхньої значимості для компанії [2].

Можливості CRM-систем класифікують за функціональністю та рівнем обробки інформації.

За функціональністю можна виділити наступні напрямки: управління продажами, управління маркетингом, управління обслуговування клієнтів [3]. Для торговельно-розважального підприємства актуальна функціональна можливість управління маркетингом.

Виділяють три рівні обробки інформації, а саме оперативний, аналітичний та колаборативний [4]. Так оперативний це реєстрація та оперативний доступ до первинної інформації за розділами бази даних: події, проекти, контакти,

документи тощо. Аналітичний включає звітність на основі первинних даних і найголовніше глибокий аналіз інформації у різних розрізах. Коллаборативний несе організацію тісної взаємодії з кінцевими споживачами та клієнтами аж до впливу клієнта на внутрішні процеси компанії. На нашу думку, торговельно-розважальне підприємство потребує оперативного та аналітичного рівнів обробки інформації.

Дослідник проблем управління взаємовідносин з клієнтами Джилл Діше виділяє чотири категорії провадження CRM-системи у діяльність підприємств, в залежності від рівня складності [5]:

- CRM-проект розрахований на один підрозділ підприємства, який реалізується за допомогою внутрішніх ресурсів підприємства;
- багатофункціональний CRM для одного підрозділу — складний проект, що включає побудову і документування бізнес-процесів та може включати оцінку складності CRM-системи, визначення ресурсів для її реалізації тощо;
- CRM-система, як єдина функція підприємства для виконання бізнес-завдання, з можливістю використання додатково залучених ресурсів;
- багатофункціональна CRM-система розрахована на підприємство в цілому, для вирішення бізнес-функцій та завдань, з використання великої кількості співробітників, ресурсів та технологій.

Для торговельно-розважального підприємства актуальним є використання CRM-системи, як єдиної функції підприємства для виконання бізнес-завдання, з можливістю використання додатково залучених ресурсів.

Найбільш використовувані CRM-системи, що представлені на ринку України:

- mySAP CRM. Об'єднує працівників, процеси і технології в рамках повного замкнутого циклу взаємодії з клієнтами. Пропонує функції і можливості для планування маркетингової діяльності, управління маркетинговими кампаніями, генерації нових можливостей продажів і сегментації клієнтської бази.

- Oracle CRM. Дозволяє управляти продажами, сервісним обслуговуванням, проводити маркетингові кампанії, надає функції віртуального call-центру та сховища даних з вбудованим аналітичним інструментарієм. У системі реалізовано більше 50 шаблонів звітів, що дозволяють отримувати інформацію в різних аналітичних розрізах.

- PeopleSoft Vantive Enterprise. Являє собою інтегрований програмний пакет, який надає спектр бізнес-додатків, а саме фінансовий, управління взаємовідносинами з клієнтами і людських ресурсів тощо.

- Sales Expert 2. Рішення в якому можна задати необхідну структуру зберігання інформації про клієнтів і конструювати форму для представлення даних. Система надає можливості для збору і аналізу маркетингової інформації, управління процесом роботи з клієнтами.

- «Контакти і продажі» («КиП»). Модуль Контакти надає набір інструментів для швидкої і комфортної роботи з необмеженими масивами інформації. Модуль Продажі дає автоматичний облік фактичних показників і можливість стежити за їх оперативним співвідношенням з плановими показниками.

- «Парус-Менеджмент и Маркетинг». Багатофункціональне рішення являє

собою самостійний модуль у складі комплексної системи автоматизації малого і середнього бізнесом "Парус – Підприємство 7.40". В комплексі з додатковими модулями вирішує управлінські завдання.

### **Список використаних джерел:**

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Шовкопляс С. Как повысить конкурентоспособность при помощи CRM / С. Шовкопляс // Office. – 2005. – № 3-4. – С. 12-18.
3. Синило Л. Сложнее, чем кажется – внедрение CRM / Л. Синило // Новый Маркетинг. – 2006. – № 3. – С. 87-95.
4. Кадыков М. Битва за клиента: «Фронт» и «Тыл» / М. Кадыков // Отдел Маркетинга – 2006. – № 10. – С. 32-33.
5. Джил Діше CRM-навігатор: посібник з управління взаєминами з клієнтами / Джил Діше; пер. з англ. О. Сисоевої. – К.: Вид-во Олексія Капусти підрозділ Агентства "Стандарт", 2006. – 375 с.

**Іванова О.М.**

*Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна*

### **ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ У СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ**

Споживчій кооперації завжди були властиві механізми господарювання, які притаманні підприємництву і були ринковими за своєю економічною природою. Нині основною проблемою для споживчої кооперації є збереження створеної системи, підвищення ефективності її діяльності.

Однією із проблем, на вирішення якої сьогодні мають бути спрямовані механізми економічної політики споживчої кооперації, є її конкурентоспроможність. Такі конкурентні переваги системи як матеріально-технічна база, кадри, сформовані господарські зв'язки повинні бути використані повною мірою для забезпечення можливості вирішення питань щодо всіх видів діяльності споживчої кооперації, у тому числі впровадження ефективного маркетингу, залучення інвестицій.

Реалізація всього вищевикладеного передбачає:

- постійний моніторинг ринку для визначення існуючого і перспективного попиту на товари та послуги;
- визначення конкурентних переваг підприємств системи;
- створення прогресивних організаційно-економічних механізмів;
- пріоритетний розвиток економічно ефективних виробництв;
- пошук нових ідей;
- багатокритеріальний аналіз даних діяльності окремих підприємств і системи в цілому;
- моделювання проблем та визначення методів їх вирішення;
- оцінку та впровадження досвіду організацій-конкурентів;
- оцінку і впровадження інновацій;
- прогноз коливань кон'юнктури ринку;

- аналіз комерційного рейтингу партнерів і конкурентів;
- підготовку та проведення рекламної компанії;
- постійний контроль за змінами у законодавстві та податковій політиці.

Реалізація цих завдань передбачає наявність і обробку значного обсягу різнобічної інформації. Аналіз інформаційного простору України свідчить про наявність вузьковідомчих інформаційних систем, ізоляваності наявних у них інформаційних ресурсів, відсутності комплексної систематизованої інформації про реальний стані внутрішнього і зовнішнього ринків.

Більшості підприємств споживчої кооперації практично неможливо самостійно сканувати ринок у пошуках інформації, особливо за межами регіону і країни в цілому. У той час, коли системний моніторинг та сканування кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків дає можливість оперативно коригувати економічну політику, формувати оптимальну стратегію діяльності, вивести нові товари на ринок, виробити рекомендації щодо напрямів реклами та її обґрунтування.

Це обумовлює необхідність створення інформаційних баз даних на рівні споживчих спілок областей, які повинні забезпечити підприємства споживчої кооперації достовірною та оперативною інформацією про стан економічного розвитку окремих підприємств, регіонального ринку, галузі, економіки країни та зарубіжжя.

Серед функцій, які повинні бути покладені на облспоживспілки, можна виділити такі: моніторинг внутрішнього і зовнішнього ринків; дослідження розвитку попиту на окремі види продукції; організація інформаційно-методичного забезпечення досліджень; формування спеціальних джерел інформації про ринки окремих видів товарів; постійне спостереження за динамікою зміни цін і асортименту.

Для організації оперативного доступу до інформації слід використовувати можливості глобальної мережі Інтернету, зокрема використовуючи створення сайтів обласних споживчих спілок та організації до них доступу підприємствам споживчої кооперації.

Менш оперативним, але більш доступним засобом отримання інформації є її поширення у форматі баз даних на дисках. Такий спосіб прийнятний для абсолютної більшості підприємств споживчої кооперації. Періодичність оновлення і розповсюдження таких баз даних повинна бути відрегульована залежно від періодичності оновлення інформації в облспоживспілці або важливості інформації.

Створення самих інформаційних структур в обласних споживчих спілках, які б займалися інформаційною підтримкою підприємств системи споживчої кооперації на рівні області і, як наслідок, на рівні країни, вимагають додаткових грошових витрат. Організація їх діяльності пов'язана також з наявністю відповідних кадрів і, насамперед, зумовлює введення в штат посади заступника голови з питань інформації та маркетингу.

Крім того, обласним споживчим спілкам можна запропонувати:

- удосконалювати стимулювання інформаційної діяльності;
- орієнтувати свою діяльність на формування єдиного інформаційного прос-

тору системи споживчої кооперації на базі об'єднання інформаційних структур районів та областей;

- створити сприятливі умови для вільного доступу до інформації;
- збільшити фінансування розробок для створення інформаційної складової інфраструктури системи;
- розробити комплекс заходів для підготовки і підвищення кваліфікації кадрів у сфері надання інформаційних послуг;
- розробити і прийняти документи щодо порядку поширення інформації та інформаційних продуктів, а також механізму доступу до інформаційних ресурсів;
- розробити регіональні програми розвитку інфраструктури товарних ринків.

Запропонований підхід до організації збору і використання інформації вплине на підвищення якості управлінських рішень, і як наслідок, зіграє важливу роль у підвищення конкурентоспроможності всієї системи споживчої кооперації.

**Кислова Е.Ю.**

*Уральский государственный университет физической культуры,  
г. Челябинск, Российская Федерация*

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫХ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИЙ**

Стратегическая деятельность является основной частью деятельности системы физической культуры и спорта. Выделение стратегической деятельности в виде системы необходимо с целью проведения системного анализа взаимодействия элементов, входящих в стратегическое управление, установление результативности ее функционирования, рационализации структурного и элементного состава системы, определения направлений и комплекса мер по ее совершенствованию, оптимизации взаимодействия оперативного, перспективного и стратегического управления системой физической культуры и спорта.

С расширением сферы услуг в экономике развитых обществ занятия спортом, медицинские процедуры становятся объектом делового интереса. Появление платежеспособного потребителя в данной области явилось мощным стимулом к развитию целой индустрии спорта и красоты. В крупных городах рынок фитнес-услуг развивается стремительно, и это дает основание утверждать, что здоровье нации будет находиться на должном уровне. Стратегические исследования в сфере физкультурно-оздоровительных услуг – широкий комплекс разнообразных исследований, необходимых для выработки оптимальных стратегий и проведения эффективной оперативной стратегической деятельности.

В сфере физической культуры и спорта еще не до конца созданы необходимые условия для всеобщего развития предпринимательства, получения прибыли. Подобное явление объясняется социальной ролью физической культуры и спорта в жизни общества, в формировании здорового образа жизни людей. Но, для утверждения предпринимательства в сфере физической культуры и

спорта необходимо формирование определенных социально-экономических условий. Процесс планомерного регулирования хозяйственной деятельности физкультурно-оздоровительных организаций охватывает следующие направления: прогнозирование развития физической культуры и спорта, разработка целевых программ и планов, установление социально-экономических нормативов, обеспечение выполнения намеченных заданий.

Ассортиментные стратегии, разрабатываемые для физкультурно-оздоровительных организаций, как и любые другие стратегические решения, должны быть ориентированы на условия множественности вариантов. Это множество не ограничено, однако особая роль принадлежит четырем наиболее часто встречающимся и значительно отличающимся друг от друга стратегиям: дифференциации; узкой специализации; диверсификации; вертикальной интеграции.

Рынок фитнес-центров в Челябинске находится на стадии формирования. При этом потенциал рынка огромен: согласно опросам, каждый третий челябинец занимается спортом или делает упражнения не менее одного раза в месяц. Жесткой конкуренции между участниками рынка не наблюдается по причине роста рынка. Такие темпы обеспечивает поток клиентов-участников, впервые пришедших в фитнес-клуб. Также о развитии рынка фитнес-услуг позволяет говорить четкая ориентированность клубов. Если входит новый участник рынка, то он должен четко представлять свою аудиторию или же обладать уникальным предложением. На данный момент практически в каждом фитнес-клубе есть свои отличительные черты. Это может быть новый вид фитнеса, помимо обязательных для фитнес-центра аэробики и тренажеров.

Физкультурно-оздоровительная бизнес-организация «I'm Style» занимает одну из сильных конкурентных позиций: обладает хорошим масштабом, развитой продуктовой линейкой, ориентируется и удовлетворяет определенный сегмент рынка. Также учитывает всевозможные потребности любителей фитнеса, предлагая широкий спектр спортивных услуг, охватывающий практически все виды физической активности. В нем можно встретить все новейшие технологии и разработки в области фитнеса. Фитнес-клуб «I'm Style» предлагает широкий выбор групповых программ: к услугам членов клуба более тридцати различных фитнес-сценариев – от традиционных до новых.

Нами была предложена стратегия концентрации для физкультурно-оздоровительной бизнес-организации «I'm Style». Так как сегмент (средний класс) рынка фитнес-услуг города Челябинска обладает высоким потенциалом для развития. К тому же данный фитнес-клуб, концентрирующийся на сегменте, обладает квалификацией и ресурсами, необходимыми для эффективного обслуживания сегмента. И, фитнес-клуб, может защитить себя от конкурентов за счет установившихся хороших отношений и лучших возможностей обслуживания клиентов в сегменте данного рынка фитнес-услуг. Для руководства фитнес-клуба «I'm Style» в настоящее время самым эффективным будет являться стратегия концентрации, которая предотвращает распыления средств и сосредоточение усилий на определенном сегменте, что дает возможность развиваться организации и простор для ценовой политики. Также мы предста-



вили определенный ряд рекомендаций для эффективной стратегии развития фитнес-клуба «I'm Style».

Таким образом, по критериям конечной эффективности конкретные стратегические и тактические изменения бизнеса фитнес-клуба «I'm Style» по своему содержанию, по синхронности во времени и по всем другим существенным параметрам должны быть достаточно адекватными и быстрыми относительно изменений внешней среды организации, т.е. обеспечивать гибкую адекватность стратегии данного фитнес-клуба.

В заключении необходимо отметить, что эффективная стратегия интегрирует характерные особенности конкретной ситуации в ключевые факторы будущего бизнес-успеха. И ко всему можно сказать, эффективная стратегия неопределенность будущего превращает из угрозы в фактор бизнес-успеха.

**Кіняк Г.В.**

*Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

Фінансово-економічно криза суттєво вплинула на стан і перспективи розвитку економіки України. Нестача коштів на всіх рівнях загострила структурні диспропорції. Проблеми галузей реального сектору відійшли на другий план у порівнянні з державною підтримкою фінансових установ. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) країни як «хронічний хворий» залишилося без належної уваги загальнодержавної влади, а місцеві органи самоврядування за повною програмою отримали прояви недофінансування, старіння основних фондів, недосконалості системи управління ЖКГ. Але саме криза може стати початком оновлення управлінської складової, перегляду підходів до реформування.

Водопровідно-каналізаційне господарство (далі по тексті – ВКГ) є однією з найважливіших галузей, яка забезпечує нормальне функціонування усього господарсько-промислового комплексу, водопостачання населення України та очищення стічних вод, що утворюються в процесі його життєдіяльності.

Централізованими системами водопостачання забезпечені всі міста України і 89% селищ міського типу. Системи централізованого водовідведення мають 94% міст і 46% селищ.

Потужності комунальних та відомчих водопроводів складають понад 14,3 млн. м<sup>3</sup> на добу, що забезпечує середньодобове водоспоживання на 1 міського мешканця в обсязі 326 літрів. Близько 30% загального водоспоживання задовольняється за рахунок підземних джерел.

Експлуатується понад 67,4 тис. км водопровідних мереж і водоводів, 25,7 тис. км каналізаційних мереж і колекторів. З них майже 20% з амортизовано, в аварійному стані знаходиться 4,5 тис. км водопровідних і 1,45 тис. км каналізаційних мереж. Найгірший технічний стан основних фондів підприємств ВКГ як у Донецькій, Луганській областях та місті Севастополі.

Головною проблемою оновлення водопровідної мережі залишається не-

визначеність джерел фінансування необхідних витрат. Оскільки основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти, важливим є забезпечення стабільного фінансового стану підприємств ВКГ, які на сьогодні є збитковими.

Пошук коштів на модернізацію обладнання є надзвичайно важливим завданням при підвищенні інноваційного потенціалу комунальних підприємств. Виконання цього завдання можливе за рахунок здійснення фінансових заходів, що забезпечують беззбиткове функціонування підприємств комунального господарства, а також завдяки забезпеченню додаткових надходжень коштів у вигляді позик (в тому числі і від МФО), грантів, фінансової допомоги з боку загальнодержавних та місцевих органів влади, інвестицій приватних осіб, тощо. Господарство функціонує збитково і з кожним роком фінансова ситуація галузі погіршується. Так за 9 місяців 2010 р. підприємства сфери отримали збитки у сумі 1,3 млрд. гривень, що на 22,2% більше порівняно з відповідним періодом 2009 року. А дебіторська заборгованість збільшилась на 1 млрд. грн., кредиторська – на 3,4 млрд. грн.

В комунальній галузі також існує недосконала система тарифоутворення, яка призвела, насамперед, як до великої асиметрії між тарифами різних регіонів, так і до невідшкодування населенням собівартості послуг, а підприємствами – перевищення тарифу над собівартістю в 2-3 рази (табл. 1). Варто зазначити, що прийняття Закону України „Про житлово-комунальні послуги”, зокрема набуття чинності статті 31, згідно якої у разі затвердження тарифів на житлово-комунальні послуги нижчими від розміру економічно-обґрунтованих витрат на їх виробництво, різниця повинна відшкодовуватися виробникам з відповідного місцевого бюджету, та Порядок формування тарифів на послуги централізованого водопостачання та водовідведення заклали основу для фінансово сталого розвитку сфери [1]. Багато положень цих документів вигідно відрізняє Україну від інших країн СНД, наприклад Росії, де такі положення збираються законодавчо закріпити на національному рівні. Головною проблемою у цій сфері залишається несвоєчасний перегляд тарифів на комунальні послуги для населення та затвердження їх місцевими органами влади на рівні нижчому, ніж витрати на їх надання.

**Таблиця 1. Асиметрія тарифів на послуги водопостачання та водовідведення в Україні**

Послуги	Значення	Затверджені тарифи з ПДВ, м <sup>3</sup>		Рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості	
		Для населення	Для комерційних споживачів	Для населення	Для комерційних споживачів
Водопостачання та водовідведення	max	Запоріжжя (4,48)	Полтава (11,96)	Запоріжжя (100%)	Вінниця (341,8%)
	min	Вінниця (1,44)	Житомир (2,75)	Вінниця (61,2%)	Львів (98,8%)
Асиметрія	max/min	3,11	4,35	1,63	3,46

Щодо Дніпропетровської області, то у загальній структурі річного обсягу

виробництва питної води 36% становить вода, вироблена державними підприємствами, переданими в оперативне управління облдержадміністрації, а саме:

ДПП „Кривбаспромводопостачання” забезпечує питною водою споживачів міста Кривий Ріг та Криворізького, Апостолівського, Широківського, П’ятихатського, Нікопольського, Софіївського районів.

ДМП ВКГ „Дніпро – Західний Донбас” забезпечує питною водою споживачів міст: Павлограда, Синельникового, Першотравенська, Тернівки та Синельниківського району.

Крім того, понад 1,5 млн мешканців (44%) міст: Дніпропетровська, Дніпродзержинська, Новомосковська та Верхньодніпровського, Дніпропетровського, Криничанського районів отримують питну воду, вироблену комунальним підприємством спільної власності територіальних громад області „Аульський водовід”.

В табл. 2 представлені тарифи на послуги водопостачання та водовідведення для населення та комерційних споживачів а також рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості на прикладі міста Дніпропетровська.

**Таблиця 2. Тарифи на послуги водопостачання та водовідведення**

Показник	Од. виміру	Для населення		Для комерційних споживачів	
		Водопостачання	Водовідведення	Водопостачання	Водовідведення
Фактична середня собівартість (без ПДВ)	грн./м <sup>3</sup>	3,38	2,06	3,38	2,06
Затверджені тарифи з ПДВ за лічильником	грн./м <sup>3</sup>	3,14	1,87	-	-
Затверджені тарифи з ПДВ	грн./1 особа в місяць	28,64	17,06	4,61	2,61
Затверджена норма споживання (холодна та гаряча вода)	м <sup>3</sup>	9,12	0	-	-
Режим водопостачання	Год/добу	24	-	-	-
Рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості	%	77,4	75,6	113,7	105,6

Незважаючи на те, що в переважній більшості міст Дніпропетровської області протягом минулих років тарифи на житлово-комунальні послуги переглядалися щодо економічно обґрунтованих витрат підприємств, фактичний рівень рентабельності за результатами фінансово-господарської діяльності майже по всіх підприємствах є від’ємним [3].

Фактичний рівень відшкодування тарифів за результатами фінансово-господарської діяльності не покриває витрати на виробництво послуг практично всіх підприємств, що надають послуги водопостачання та водовідведення.

Найнижчий рівень відшкодування тарифів по підприємствах водопостачання міст: Дніпропетровська (87%), Нікополя (86%), Першотравенська (68,1%),

Тернівки (81,7%) та районів: Межівського (87,0%), П'ятихатського (68,2%), Верхньодніпровського (74,9%).

Інформація про структуру фактичної собівартості та тарифи на послуги водопостачання, а також рівень відшкодування затвердженими тарифами собівартості послуг дають можливість зробити наступні **висновки**:

- має місце значна диференціація тарифів для всіх груп споживачів по регіонах залежно від місцевих умов, яка не завжди є економічно обґрунтованою;

- застосовується перехресне субсидування населення за рахунок встановлення завищених тарифів у 2-4 рази для підприємств та організацій;

- у тарифах практично не враховується якість послуг водопостачання, що надаються, і відсутні самі критерії якості цих послуг;

- тарифи на послуги водопостачання є єдиними у рамках кожної групи споживачів (у межах кожної адміністративно-територіальної одиниці) і різняться в кінцевій сумі оплати тільки наявністю або відсутністю лічильників;

- у більшості випадків при встановленні тарифів не враховується можливість подальшого розвитку підприємств, у тарифи практично не закладаються витрати на капітальний ремонт і модернізацію основних засобів, а якщо й закладаються, то їх рівень не перевищує 2–2,5%.

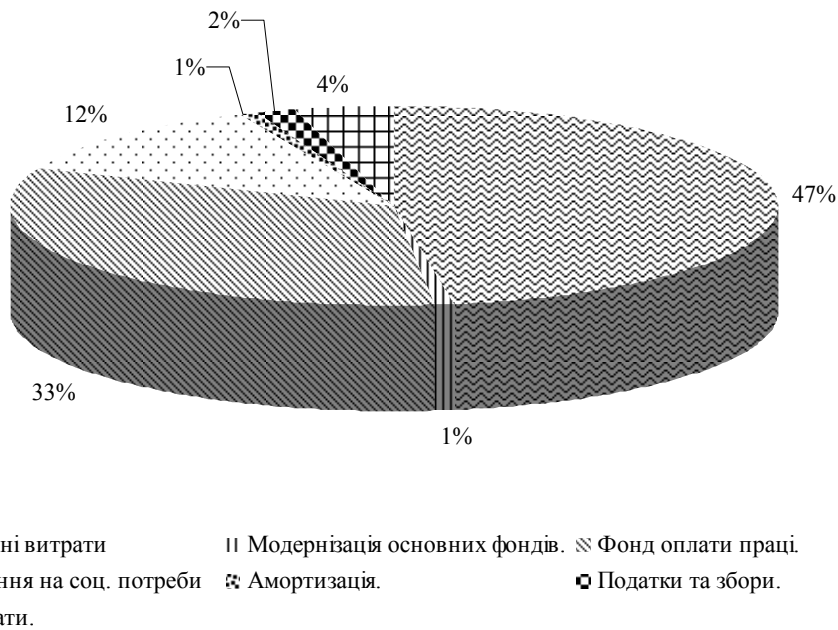
Водопровідно-каналізаційне господарство є найбільш енергоємним споживачем електроенергії в галузі житлово-комунального господарства – майже 7,2 млрд. кВт. год, що становить близько 4% від загальної кількості споживання електроенергії в Україні. В той же час, внаслідок незадовільного технічного стану мереж та насосного обладнання, роботи насосних станцій в неоптимальному режимі, втрачається близько 25% електроенергії, що споживається. Питомі витрати енергоресурсів на 1 куб. м поданої води становлять у середньому 1,0 кВт/год, а в окремих областях значно перевищують цей показник (Харківська обл. – 1,32 кВт/год, Луганська обл. – 1,38 кВт/год). Загалом факторами збільшення собівартості послуг водопостачання слід вважати зростання ціни на паливо, електроенергію, покупну воду та ін., про що свідчить рис. 1, на якому представлена типова структура собівартості на підприємствах України.

Планова собівартість визначається як сума витрат за кожною статтею собівартості. Конкретний склад статей собівартості послуг водопостачання та водовідведення визначено в “Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства”.

Поряд зі зростанням вартості послуг, підвищення тарифів зумовлено недосконалістю самого способу ціноутворення на продукцію монополістів та недоліками в його регулюванні.

Проблема погіршується через значні непродуктивні втрати води в мережах, середня величина яких становить 38,5%, а в окремих регіонах перевищує 50%. Окрім загальновизнаних прямих втрат, є ще опосередковані втрати, такі як збиток, перевитрата, недоотримана вигода, затримка у часі платіжних коштів, невикористаний потенціал, тобто втрати ресурсів, потенціалу, темпів роз-

витку, рівня фінансової стійкості тощо. Усі ці фактори є причиною зростання собівартості 1 м<sup>3</sup> реалізованої питної води і рівні середнього тарифу відповідно.



**Рис. 1. Типова структура собівартості послуг водопостачання на комунальних підприємствах України**

Отже, існуючі тарифи на послуги не відшкодовують повної собівартості послуг централізованого водопостачання та водовідведення і, як наслідок, не дозволяють забезпечити ефективність господарювання підприємств водопровідно-каналізаційного господарства в ринкових умовах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України “Про житлово-комунальні послуги” №1875-IV від 24.06.2004.
2. Закон України “Про питну воду та питне водопостачання” від 10.01.2002 №2918-III.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення» від 12.04.2006 №959.
4. Шумило О.Ю. Шляхи вдосконалення аналізу та оцінки операційних, фінансових та інших витрат на підприємстві / О.Ю. Шумило // Економіка, фінанси, право. – 2009. – №3. – С.25-28.
5. Коваленко О.В. Класифікація витрат ресурсів як основа оцінювання собівартості продукції / О.В. Коваленко // Економіка АПК. – 2008. – №4. – С. 90-95.

**Д.е.н. Князева О.А.**

*Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, Україна*

#### **ДИФЕРЕНЦІЙОВАНИЙ ПІДХІД ДО ПРЕМІЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ**

Одну з важливіших ролей у подальшому сталому розвитку економіки країни відіграє склад та якість роботи трудових ресурсів держави та безпосередньо персонал підприємств, оскільки рівень економічного розвитку залежить не тільки від застосування засобів передової техніки та сучасних інформаційних тех-

нологій, а й від кваліфікації персоналу, ефективності використання трудових ресурсів.

Розглядаючи деякі соціально-економічні показники (табл. 1), можна відзначити, що спостерігається постійне зростання середньої заробітної плати працівників, що за період 2008-2011 рр. зросла на 47% [1]. Але зростання середньої заробітної плати по відношенню до прожиткового мінімуму скорочуються, тому за останні роки реальні заробітки громадян знижуються.

**Таблиця 1. Динаміка зростання заробітної плати**

<b>Показники</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Індекс інфляції, %	22,3	12,3	9,4	8,2
Середня заробітна плата, грн.	1521	1665	1916	2239
Темпи зростання середньої заробітної плати, %	36,7	9,4	15,1	16,8
Індекс зростання середньої заробітної плати по відношенню до прожиткового мінімуму, %	270	256	242	239

На багатьох підприємствах (особливо з державною формою власності) заробітна плата нараховується на підставі існуючої тарифної сітки. Розробленні положення про преміювання, в яких визначаються принципи матеріального стимулювання. Найбільш розповсюдженим є преміювання за виконання виробничих завдань, підвищення продуктивності праці та виконання плану по доходах. Тобто система преміювання носить недосконалий характер, оскільки не враховує такі важливі показники, як якість, творчий підхід, тощо. Це істотно обмежує можливості підприємств щодо залучення кваліфікованого персоналу і молодих фахівців та несприятливо позначається на його прогресивному розвитку.

Проведений у попередніх дослідженнях аналіз [2] дозволяє сформулювати наступний перелік недоліків існуючої системи преміювання:

1. У свідомості працівників премія є обов'язковою частиною заробітної плати, якої можна позбавитися лише за недотримання трудової дисципліни.
2. Більшість робітників не сприймають премію, яка менше 25%, як заохочення, хоча у розвинених країнах премія в 7-10% вважається великою.
3. Існує проблема планування індивідуальних показників для кожного робітника, оскільки планується діяльність структурного підрозділу. Тому неможливо визначити внесок працівника в виконання або невиконання плану, що ускладнює преміювання за індивідуальні показники.
4. У ряді випадків не враховується якість виконаних робіт та наданих послуг, а також дотримання планових термінів.
5. Система преміювання робітників заснована на єдиному положенні про преміювання та не враховує специфіку роботи, відсутня залежність набору показників преміювання від виду робіт.

Наведені недоліки та інші чинники доводять до висновку про необхідність удосконалення підходів до преміювання. На наш погляд, треба використовувати диференційований підхід до преміювання для різних категорій працівників на підставі використання системи рейтингової оцінки. Задля цього необхідно сформулювати групи персоналу, які характеризуються однорідними процесами й умовами оцінки результатів праці, тобто можуть стимулюватися з викорис-

танням єдиного підходу. Виходячи із цієї ознаки, можуть бути виділені такі категорії працівників:

- категорія А – керівники;
- категорія В – службовці й фахівці;
- категорія С – працівники, що здійснюють виробничу діяльність.

Для кожної категорії розробляються рейтингові показники та відповідні бали, за виконання яких нараховуються стимулюючі виплати, критерії зниження стимулюючих виплат (у відсотках) та шкала визначення розмірів нарахування стимулюючих виплат залежно від сумарної рейтингової оцінки. Так, до критеріїв нарахування стимулюючих виплат відносяться:

- категорія А: виконання плану по доходах; відсутність перевитрати по кошторису витрат; дотримання у відділі техніки безпеки й пожежної безпеки; відсутність випадків розкрадання майна; зниження частоти й питомої ваги нещасних випадків тощо;

- категорія В: відсутність обґрунтованих претензій до якості й строків роботи; достовірність матеріалів та інформації; якісне й оперативне виконання особливо важливих завдань і термінових робіт; дотримання техніки безпеки й пожежної безпеки; впровадження нових методів роботи тощо;

- категорія С: відсутність фактів відхилення по термінах та по якості робіт; оперативність в усуненні аварійних ситуацій; ефективність роботи з економії електроенергії, води, матеріалів при забезпеченні високої якості робіт; дотримання техніки безпеки й пожежної безпеки тощо.

До критеріїв зниження стимулюючих виплат можна віднести:

- категорія А: невиконання відділом планових завдань; випадки аварій і аварійних подій у відділі; втрата документів; надання недостовірної інформації; систематичне запізнення на роботу, прогули; недотримання правил внутрішнього розпорядку;

- категорія В: неякісне виконання робіт; випадки аварій і аварійних подій з вини працівника; систематичне запізнення на роботу; залишення робочого місця без поважних причин; недотримання правил внутрішнього розпорядку;

- категорія С: простій виробництва з вини працівника; ушкодження чи втрата устаткування та іншого майна; невиконання планових завдань; випадки аварійних подій з вини працівника; систематичне запізнення на роботу, прогул.

Шкала визначення розмірів нарахування стимулюючих виплат залежно від рейтингової оцінки співробітника може мати вигляд, наведений у табл. 2.

**Таблиця 2. Шкала визначення розмірів стимулюючих виплат**

Категорія А		Категорія В		Категорія С	
Сумарна рейтингова оцінка	Розмір стимулюючих виплат (в % до окладу)	Сумарна рейтингова оцінка	Розмір стимулюючих виплат (в % до окладу)	Сумарна рейтингова оцінка	Розмір стимулюючих виплат (в % до окладу)
1-3	0	1-3	0	1-5	0
4-6	10	4-6	10	6-10	5
7-10	20	7-10	15	11-15	10
11-15	30	11-15	20	16-20	15
...	...	...	...	...	...

Від отриманих відсотків стимулюючих виплат відраховують відсотки, що відповідають критеріям зниження виплат, в результаті чого отримують результуючий відсоток преміальних виплат для кожного працівника.

Наведений підхід до преміювання персоналу сприятиме підвищенню зацікавленості працівників в результатах своєї праці та дотримання трудової дисципліни, а також є прозорим та зрозумілим для усіх категорій працівників.

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Князева Е.А. Мотивация персонала в условиях построения информационного общества: монография / Е.А. Князева, Т.А. Пинчук, В.О. Коваль. – О.: ВМВ, 2008. – 208 с.

### **Коваленко Г.В.**

*Миколаївський державний аграрний університет, Україна*

## **РОЗВИНЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ – ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ РЕГІОНУ**

На сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів сприяють необхідність виходу аграрних підприємств з кризи і стабілізація економічного стану, потреба у відновленні виробничо-господарських зв'язків, дотримання інтересів усіх галузей і господарюючих суб'єктів, вдосконалення управління виробничо-економічними процесами, підвищення ефективності використання власності в агропромисловому виробництві.

Найбільш активним періодом розвитку агропромислової інтеграції в аграрному секторі можна вважати 70-80 роки, тобто за часи існування Радянського Союзу. Саме у той період була прийнята Постанова ЦК КПРС щодо подальшого розвитку спеціалізації та концентрації сільськогосподарського виробництва на базі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції [1]. Свідченням її успішного виконання стала поява багатьох сільськогосподарських підприємств, які широко застосовували промислові технології, тобто відбувалося інтегрування виробництва сільськогосподарської продукції з її зберіганням, переробкою та реалізацією. Серед таких підприємств були спеціалізовані радгоспи, птахофабрики, тваринницькі ферми. Наприкінці 80-х років найбільш розповсюдженими формами інтегрованих об'єднань були агрофірми, агрокомбінати та агропромислові об'єднання, які ефективно функціонували і були досить великими формуваннями. В країні на кінець 1990 р. налічувалося 252 агрофірми, 214 агрокомбінатів та 297 агропромислових об'єднань [2]. В Миколаївській області одне агропромислове об'єднання «Висунь» Березнегуватського району включало 18 колгоспів, 4 радгоспи, 3 міжгосподарські підприємства та організації (комбікормовий завод, підприємство «Райагропроменерго» та відділ капітального будівництва). Окрім них, в його склад входили: районні об'єднання «Сільгоспхімія», державна насіннева інспекція, станція захисту рослин; молокозавод; ремонтно – транспортне підприємство; підприємство технічно –



матеріального постачання . Весь процес агропромислової інтеграції в той час відбувався на державній власності. В умовах же ринкового механізму виконання функцій з виробництва та реалізації продукції перейшло від державних органів до приватних структур, отже, змінився і підхід до вирішення проблем, пов'язаних із кооперацією та інтеграцією в агропромислового виробництві.

Нинішній стан розвитку аграрного сектору визначається розбалансованістю в системі ведення сільського господарства, а тому викликає об'єктивну необхідність формування нових інтегрованих структур. Являючись своєрідним процесом адаптації аграрних формувань до ринкової економіки, інтеграційні процеси залишаються для них найбільш дієвим засобом стабілізації свого положення за рахунок переваг, що виникають при інтеграції не тільки у виробництві, переробці і реалізації продукції, а і у сфері фінансово-економічній.

Вибір тієї або іншої форми інтеграції залежить від виробничо-економічної обстановки в регіоні, стану продовольчого ринку, форм об'єднання капіталу і участі в управлінні, можливостей головного підприємства і, нарешті, рішень адміністративних органів. Форма інтеграції на рівні окремих підприємств полягає у створенні переробних цехів, організації власної торгівлі. Найбільш розповсюдженою формою сільськогосподарських підприємств з інтегрованою структурою виробництва є агрофірми. Учасниками агрофірм можуть стати як сільськогосподарські організації, так і підприємства переробки, агросервісу, торгівлі та ін. Крім них, великого поширення в практиці набули інтегровані формування у вигляді простих товариств, акціонерних товариств, асоціацій, союзів, кооперативів. Звичайно, треба віддати належне і великим товаровиробникам, які збільшують можливість успіху ведення агробізнесу, при цьому обминаючи взагалі або мінімізуючи втрати, які супроводжують діяльність підприємств аграрного сектора. Найбільш розповсюдженими в агропромислового виробництві є агроконцерни, агроконсорціуми, агрохолдинги, корпорації та асоціації. Щодо можливостей залучення ними коштів, то в 2010 р., наприклад, найкрупнішими агрохолдингами України, серед яких Агроліга, Миронівський хлібопродукт, Кернел Холдинг, Мрія Агро, Астарта Холдинг та ін., через фондові біржі було залучено інвестицій у 2706,2 млн. доларів США [3]. Маючи більші фінансові можливості, великі інтегровані об'єднання забезпечують підприємствам вільний вихід на ринки збуту.

Взагалі, функціонування інтегрованих структур дозволяє:

- стабілізувати фінансово-економічне положення підприємств-суміжників шляхом узгодження їх інтересів і виробничо-комерційних зв'язків;
- підвищити ефективність використання ресурсного потенціалу співзасновників, поступово трансформуючи його у виробничий потенціал, у тому числі за рахунок зростання проміжного попиту, підвищення ефективності керування, сполучення, узгодження і кооперації господарської діяльності;
- розширити ринок збуту продукції інтегрованих співзасновників;

- підвищити ефективність протистояння інфляційним процесам і спекулятивним діям торговельно-посередницьких структур при придбанні виробничих ресурсів і реалізації кінцевої продукції;
- централізувати фінансові кошти і направляти їх на усунення найбільш негативних явищ і диспропорцій;
- розширити можливості регулювання відпускної ціни на кінцевий для агропромислового формування продукт;
- забезпечити гнучке і ефективне управління шляхом створення системи, при якій декілька підприємств підкоряються одному управлінському органу.

Отже, інтеграційні процеси, що відбуваються в аграрному секторі, повинні проявлятися у вигляді різних об'єднувальних форм. Незалежно від організаційно-правової форми господарювання такі утворення зможуть організувати раціональне використання ресурсів, забезпечать виробництво екологічно чистих продуктів харчування, підвищать рівень продовольчої безпеки, і, що не менш важливо, поліпшать якість життя на селі.

### **Список використаної літератури:**

1. О дальнейшем развитии специализации и концентрации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. Постановление ЦК КПСС от 28 мая 1976 г. (без номера) // КПСС в резолюциях и решениях... Т.8. – 1976-1980. – 9-е изд., доп. и испр. – М.: Политиздат, 1986. – С. 96-109.
2. Народное хозяйство СССР в 1990 г.: стат. ежегодник / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1991.
3. Нестерчук Ю.О. Тенденції розвитку холдингів в АПК [Електронний ресурс] / Ю.О. Нестерчук, В.М. Голота. – Режим доступу: <http://www.udau.edu.ua/library.Php?id=1486>

**Кондратюк Ю.А., к.э.н. Чарыкова М.К.**

*Тамбовский государственный технический университет,  
Российская Федерация*

### **ОРГАНИЗОВАННОЕ СНАБЖЕНИЕ РЕМОНТНО-ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РЕМОНТНЫХ УСЛУГ**

Снабжение ремонтно-эксплуатационной службы предприятия материалами, запасными частями, агрегатами и оборудованием производится, согласно выделенным фондам, заместителем директора завода, в ведении которого находится отдел материально-технического снабжения. Стандартный режущий и мерительный инструмент, метизы, редукторы, тормоза и муфты, подшипники, уплотнения, детали гидроаппаратуры и другие покупные изделия должны приобретаться отделом материально-технического снабжения предприятия.

Для обеспечения ритмичной производственной деятельности предприятие должно располагать постоянно пополняемым неснижаемым запасом материалов, деталей и обменных агрегатов или иметь возможность быстро их получать со стороны. Запас не должен превышать установленной нормативной величины.

Запасы по номенклатуре и количеству материалов, запасных деталей и обменных агрегатов определяет главный механик (энергетик), исходя из нормативов отраслевого положения, наличия оборотных средств на предприятии и технической документации на оборудование, и утверждает главный инженер [1].

Складской запас деталей на эксплуатацию и ремонт оборудования на центральном складе предприятия регулируется по общепринятой системе максимум-минимум. Управление запасами основывается на сочетании систематического учета и контроля остатков на складе и непрерывного оперативного планирования заказов на изготовление, ремонт или приобретение. Непрерывное оперативное планирование заказов представляет собой детализацию годового плана материального обеспечения производства во времени и по номенклатуре.

Система максимум-минимум заключается в том, что при снижении на складе той или иной позиции запасных частей до установленного минимума, равного страховому запасу, склад своевременно дает заказ на пополнение запаса до максимальной величины. Страховой запас должен обеспечивать наличие на складе запасных частей в количестве, необходимом для производства плановых ремонтов и технического обслуживания в течение времени, потребного для пополнения запаса.

Величина минимального количества запасных деталей, когда склад заказывает их пополнение, определяется по формуле

$$S_{\min} = t \frac{N \cdot m}{t_{c.c.}} f, \quad (1)$$

где  $t$  – цикл изготовления, ремонта или получения деталей от сторонней организации, мес.;  $N$  – количество одинакового оборудования на предприятии, шт.;  $m$  – количество одинаковых деталей на одной машине, шт.;  $t_{c.c.}$  – срок службы деталей до замены или ремонта, мес.;  $f$  – коэффициент, учитывающий количество одноименных деталей, находящихся одновременно в эксплуатации на предприятии, значения которого указаны в табл. 1.

**Таблица 1. Значения коэффициента  $f$  в зависимости от количества деталей, находящихся одновременно в эксплуатации на предприятии**

<b><math>N \cdot m</math></b>	До 5	10	20	30	40	55	70	80	100	125
<b><math>f</math></b>	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,45	0,4	0,35	0,3

Величина максимального количества запасных деталей на складе определяется по формуле:

$$S_{\max} = n + S_{\min}, \quad (2)$$

где  $n$  – двух или трехмесячный расход деталей данного наименования на ремонтно-эксплуатационные нужды, шт.

Потребность в оборотном фонде узлов и агрегатов определять по формуле:

$$\Pi = f_0 \frac{m_a \cdot N \cdot T_o \cdot T_n}{365 \cdot t_{c.c.a.}}, \quad (3)$$

где  $f_0$  – коэффициент, учитывающий возможные отклонения по времени оборачиваемости и выхода из строя узлов и агрегатов, принимается = 1, 1,3;

$m_a$  – количество одинаковых узлов и агрегатов на одной машине, шт.;  $N$  – количество оборудования одной марки, шт.;  $T_0$  – время оборачиваемости узлов или агрегата с учетом ремонта и транспортирования узла в ремонт и из ремонта, дни;  $T_n$  – планируемое время работы оборудования в год, час;  $t_{c.c.a.}$  – срок службы узла или агрегата, час.

Только при организации полного и своевременного снабжения материалами, запасными частями, обменными агрегатами, инструментом, приспособлениями и оборудованием возможна качественная и ритмичная работа ремонтно-эксплуатационной службы предприятия [2].

#### **Список использованных источников:**

1. ВСН 39-87 Положение о планово-предупредительном ремонте и эксплуатации оборудования промышленных баз.
2. Проектирование и строительство нормативно-методические документы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kigan.ru>

#### **Кононова І.В.**

*ДВНЗ Придніпровська державна академія будівництва та архітектури,  
м. Дніпропетровськ, Україна*

#### **УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

В даний час, перед теорією організаційного управління виникають нові завдання, серед яких можна назвати підвищення ступеня адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища. Актуальність поставленої проблеми полягає в необхідності обліку чинників впливу на діяльності будівельних підприємств для підвищення ступеня їх адаптації до зовнішнього середовища. Практична значущість результатів проведеного дослідження полягає в можливості підвищення ефективності функціонування будівельного підприємства шляхом забезпечення його стійкості на майбутні періоди. На нашу думку, в системі управління стійкістю функціонування підприємством одне з найголовніших місць займає оцінка зовнішніх та внутрішніх впливів. При цьому слід врахувати, що в процесі функціонування будівельні підприємства мають адаптуватися як до зміни факторів, що напряму впливають на стійкість функціонування так і до зовнішнього середовища, частка факторів якого опосередковано впливає на стійкість підприємства.

Непрямий вплив на стійкість функціонування будівельного підприємства здійснюють наступні групи факторів: політико-правові фактори (зміни в системі оподаткування, зміни в політичній системі країни, зміни законодавства, бюрократизація економіки, політична нестабільність, неефективність системи державного регулювання тощо); демографічні фактори (зміна чисельності населення, зміна вікового складу населення, зміна розподілу населення за рівнем доходів, внутрішня та зовнішня міграція населення); міжнародні фактори

(проблеми відносин країни з іншими країнами, проблеми у відносинах країни з міжнародними організаціями, участь у міжнародних будівельних проектах, зміна зовнішньоекономічної політики держави, умови протікання процесів глобалізації); науково-технічні фактори (повільне оновлення матеріально-речової бази будівельної індустрії, низький ступінь інноваційних розробок в даній сфері, труднощі з впровадженням інновацій у життя, відсутність підтримки інноваційно-активних підприємств тощо); економічні фактори (стан економіки, рівень інфляції, інвестиційна привабливість економіки регіону, інвестиційний клімат у країні, розвиток інфраструктури, умови залучення кредитів та зміни в кредитній системі, умови страхування будівельних проектів, конкуренція на ринку будівництва, зміни кон'юнктури ринку, зміна цін на будівельні об'єкти, нестача кадрів робітничих спеціальностей); екологічні фактори (рівень забруднення довкілля, зміна екологічного законодавства тощо); соціально-культурні фактори (зміна рівня життя населення, соціальна нестабільність); природні фактори (доступність та наявність ресурсів).

В ході експертного опитування нами були виявлені коефіцієнти вагомості кожної з цих груп факторів, які слід враховувати в ході забезпечення стійкості функціонування будівельного підприємства. Найвагомішою групою зовнішніх факторів є економічні (18% з усіх груп факторів). Це можна пояснити тим, що економічна ситуація в країні в цілому та в окремих її регіонах є досить складною, в той же час, саме ця група факторів є вирішальною для більшості складових стійкості функціонування будівельного підприємства (фінансової, виробничої, ринкової, інвестиційної та інноваційної). На другому місці з коефіцієнтом вагомості 16% знаходиться група політико-правових факторів, адже політико-правова нестабільність, постійні законодавчі зміни, процвітання бюрократизму значно знижує стійкість функціонування будівельного підприємства. Досить вагомими є екологічні фактори (14%), науково-технічні та соціокультурні фактори (по 12%), адже від екологічного законодавства, темпу протікання науково-технічного прогресу та соціальної нестабільності в країні залежить стійкість функціонування будівельного підприємства.

На основі експертного оцінювання виявлено ступінь впливу кожної з груп зовнішніх факторів на стійкість функціонування будівельного підприємства. Політико-правові фактори найбільше впливають на інвестиційну та ринкову складові стійкості функціонування будівельного підприємства (ступінь впливу 5 балів за 5-ти бальною шкалою). Трохи меншим є вплив політико-правових факторів на соціальну складову (4,5 балів) та фінансову стійкість (4 бали). Група демографічних факторів найбільш суттєво може вплинути на соціальну стійкість (5 балів з 5-ти можливих). За оцінками експертів вплив цієї групи факторів на виробничу, організаційно-управлінську та інвестиційну складові стійкості функціонування будівельного підприємства може скласти 4 бали за 5-ти бальною шкалою. Міжнародні фактори найбільше впливають на ринкову складову стійкості функціонування будівельного підприємства (5 балів). Суттєвим є ступінь впливу на інвестиційну (4,5 бали), інноваційну та фінансову складові стійкості функціонування будівельного підприємства (4 бали). Вплив науково-технічних факторів є найсуттєвішим за оцінками групи експертів для

інноваційної складової стійкості функціонування будівельного підприємства (5 балів), виробничої (4,5 бали), інвестиційної та ринкової стійкості (4 бали).

Економічні фактори є найвагомішою групою факторів зовнішнього впливу, який слід враховувати в процесі забезпечення стійкого функціонування будівельного підприємства. Ступінь впливу цієї групи факторів на всі складові стійкості функціонування будівельного підприємства експерти визначили як надзвичайно-високий або високий (від 5 до 4 балів). Екологічні фактори відрізняються дещо меншим ступенем впливу на складові стійкості функціонування будівельних підприємств, але все ж таки він лишається досить суттєвим (від 3,5 до 4,5 бали). Особливо екологічні фактори слід враховувати в процесі забезпечення інвестиційної стійкості (4,5 бали), а також виробничої, інноваційної та ринкової складових (по 4 бали). Природні фактори для будівельних підприємств впливають, перш за все на виробничу складову стійкості функціонування будівельного підприємства. Саме для цієї складової експертами встановлено найвищу бальну оцінку ступеня впливу природних факторів – 4,5 балів.

Що стосується соціально-культурних факторів зовнішнього середовища будівельних підприємств, то вони впливають найсуттєвіше на соціальну стійкість їхнього функціонування (4,5 бали), а також на виробничу та організаційно-управлінську складові (4 бали). Як показали усереднена оцінка ступеня впливу стійкості функціонування будівельного підприємства найсуттєвішим є вплив з боку групи економічних факторів (4,71 бали), політико-правових факторів (3,93 бали), демографічні та науково-технічні фактори (3,86 бали). Суттєвим є вплив екологічних факторів (3,71 бали).

Експертним методом були визначені також імовірності негативного впливу груп зовнішніх факторів на стійкість функціонування будівельного підприємства.

**Таблиця 1. Імовірності негативного впливу груп зовнішніх факторів на стійкість функціонування будівельного підприємства**

Складові стійкості	Політико-правові фактори	Демографічні фактори	Міжнародні фактори	Науково-технічні фактори	Економічні фактори	Екологічні фактори	Природні фактори	Соціально-культурні фактори
Виробнича	0,32	0,29	0,22	0,41	0,44	0,4	0,28	0,32
Організаційно-управлінська	0,27	0,38	0,25	0,25	0,4	0,27	0,22	0,38
Соціальна	0,4	0,35	0,33	0,22	0,43	0,21	0,19	0,41
Інноваційна	0,38	0,22	0,35	0,45	0,36	0,2	0,25	0,22
Фінансова	0,43	0,25	0,32	0,31	0,45	0,21	0,29	0,21
Інвестиційна	0,4	0,34	0,42	0,35	0,44	0,31	0,26	0,28
Ринкова	0,4	0,33	0,33	0,21	0,42	0,33	0,22	0,24
Загальна стійкість	0,37	0,31	0,32	0,31	0,42	0,28	0,24	0,29

Як бачимо з даних табл. 1, експерти досить високо оцінюють імовірність негативного впливу груп зовнішніх факторів на стійкість функціонування будівельного підприємства, яка коливається від 24 до 42%. Це є свідченням нестабільної обстановки, в якій доводиться функціонувати будівельному підприємству та ще раз підкреслює необхідність розробки та впровадження на ньому відповідної системи до негативних зовнішніх впливів. Найбільш імовірним є негативний вплив з боку економічних факторів (42%) та політико-правових факторів (37%). Високу імовірність негативного впливу міжнародних факторів (32%) можна пояснити нестабільним положенням нашої країни в світовому співтоваристві, необхідністю нашої країни впроваджувати певні зміни, поступаючись іноді власними інтересами задля укріплення цього положення. Досить імовірним є негативний вплив демографічних та науково-технічних факторів зовнішнього середовища – по 31%. Це обумовлено демографічними процесами в нашій державі (скорочення населення, значні міграційні процеси тощо) та гальмуванням протікання інноваційних перетворень в будівельній індустрії.

На основі оцінки ступеня впливу груп зовнішніх факторів та імовірності їхнього негативного впливу на стійкість функціонування будівельного підприємства розраховується бальна оцінка величини негативного впливу груп зовнішніх факторів на стійкість функціонування та будується графоаналітична модель.

Узагальнена графоаналітична модель негативного впливу зовнішніх факторів на стійкість функціонування будівельного підприємства в цілому наведена на рис. 1.



**Рис. 1. Узагальнена графоаналітична модель рівня негативного впливу груп зовнішніх факторів на стійкість функціонування будівельного підприємства, %**

Як видно з цієї моделі, найсуттєвішим є негативний вплив на стійкість функціонування будівельного підприємства економічних факторів, таких як економічна нестабільність, інвестиційний клімат регіону, умови кредитування, інфляційний фактор, кон'юнктура ринку, нестача кваліфікованих кадрів тощо. Ці фактори, при несприятливому перебігу подій здатні призвести до втрати

близько 40% стійкості функціонування будівельного підприємства. Це обумовлено тим, що дана група факторів чинить вагомий вплив практично на всі складові стійкості функціонування будівельного підприємства. На другому місці за ступенем впливу знаходяться політико-правові фактори, такі як політична нестабільність, нестабільність законодавства, надмірна бюрократизація тощо. Ці фактори можуть обумовити до 30% втрати загальної стійкості. Приблизно однаковим є вплив інших груп факторів, окрім природних, вплив яких на стійкість функціонування будівельного підприємства визнаний експертами як найнижчий. Однак навіть цей вплив є досить значимим і складає близько 17% загального рівня стійкості.

Узагальнена графоаналітична модель негативного впливу зовнішніх факторів на стійкість функціонування будівельного підприємства доводить, що для будівельного підприємства, яке прагне зберегти належний рівень стійкості функціонування, вкрай важливим є врахування в своїй діяльності факторів зовнішнього середовища.

#### **Список використаних джерел:**

1. Паліга Н.Б. Механізми реалізації антикризової політики держави в будівельній галузі: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Н.Б. Паліга. – Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 20 с.
2. Педько І.А., Бохнак А. Стратегія конкуренції на українському будівельному ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/NIO\\_2007/Economics](http://www.rusnauka.com/NIO_2007/Economics)
3. Рейтинг стійкості будівельних компаній / Цінні папери України. – 2010. – № 40.
4. Шекшуєв О.А. Інноваційний розвиток будівельних підприємств як фактор підвищення стійкості та конкурентоспроможності / О.А. Шекшуєв // Науковий-технічний збірник. – 2009. – №87. – С.152-156.

**К.е.н. Кузьменко О.В.\*, Доценко Т.В. \*\***

*\*Українська академія банківської справи НБУ,*

*\*\*Глухівське відділення ПАТ КБ «Правекс-Банк»*

#### **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ**

В сучасних умовах ринкової економіки ефективно функціонування і розвиток ринку перестраховування значною мірою забезпечується перевагами конкурентного середовища. В той же час, особливої уваги з боку органів державного регулювання і контролю за процесами конкуренції та монополізації ринку перестраховування заслуговує рівень концентрації суб'єктів, що функціонують на ньому. Узгоджена взаємодія яких містить два протилежні взаємовиключні стани – конкуренція та монополія. Так, конкуренція обумовлює постійне підвищення якісних характеристик і поступове зниження вартості здійснення перестраховування, за умови монополізації ринку перестраховування прослідковується протилежні тенденції. Проте, найбільш сприятливі умови реалізації великомасштабних проектів надає можливість отримати саме монополія, до стану якої призводить концентрація як прояв ринкової конкуренції. Отже, необхідність



пошуку оптимального синтезу між конкуренцією і концентрацією обумовлює актуальність дослідження процесів ринкової концентрації і конкуренції ринку перестраховання та розробки адекватних методик оцінки ступеня його монополізації.

В сучасній економічній літературі [1-5] значна увага приділяється висвітленню питань оцінки ринкової концентрації і конкуренції в цілому, паралельно не проводячи дослідження особливостей функціонування ринку перестраховання. Крім того, існуючі показники кількісного вимірювання рівня концентрації ринкової діяльності враховують окремо взяті специфічні риси ступеня концентрації, не надаючи узагальнюючої комплексної характеристики.

Враховуючи той факт, що економічна категорія «рівень концентрації ринку» виступає комплексним поняттям, яке визначається значною кількістю параметрів і залежить від постійних динамічних зрушень множини змінних управління даним поняттям, виникає необхідність проведення комплексу досліджень щодо його формалізації. Крім того, в сучасній науковій літературі не сформовано чіткого визначення як концентрації та рівня концентрації в цілому, так і категорії «рівень концентрації ринку» та «концентрація ринку перестраховання» зокрема, а також єдиного підходу до кількісної оцінки даного поняття. Отже, з метою подолання розглянутих невирішених раніше проблем пропонується провести моделювання рівня концентрації ринку перестраховання із застосуванням економіко-математичного апарату.

У статистиці виділяють різні показники кількісного вимірювання рівня концентрації ринкової діяльності: індекс Джині [4; 6] коефіцієнт Лоренца [4; 6], індекс ентропії [4; 6], індекс концентрації [3; 4; 6], індекс ринкової концентрації [3; 4; 6], показник централізації [6], дисперсія часток ринку [4], коефіцієнт Лернера [4], коефіцієнт Бейна [4], коефіцієнт Тобіна [4], індекс Лінда [4], кожен з яких описується нелінійною залежністю від змінних управління – абсолютного значення, часток та накопичених часток досліджуваної групи в загальному обсязі сукупності суб'єктів господарювання (страхових і перестрахових компаній на ринку перестраховання) та в загальному обсязі виділеної ознаки (характеристики здійснення перестрахових операцій). В той же час, досягнення оптимального рівня конкуренції на ринку перестраховання вимагає визначення екстремумів в розрізі кожної із зазначених функціональних залежностей, а саме:

- чим більше значення індексу Джині та коефіцієнту Лоренца, тим вища нерівномірність розподілу часток ринку між компаніями і більша концентрація на ринку;
- чим більше значення індексу ентропії (кількісна характеристика невпорядкованості розподілу часток між компаніями на ринку), тим більше середня частка компаній, тобто менша концентрація компаній на даному ринку і менша можливість організацій впливати на ринкову ціну;
- з ростом індексу концентрації ринок віддаляється від ідеалу конкуренції, тобто чим більше значення даного показника, тим більше сума часток найбільших компаній по наданню окремих послуг на ринку;
- якщо ринкова концентрація слабша, то показник індексу ринкової концент-

рації (індекс Герфиндаля–Гиршмана) менше; зі збільшенням величини даного індексу зростає вплив на стан ринку великих компаній, а також ступінь монополізації ринку;

- з ростом показника централізації більше рівень концентрації обсягу досліджуваної ознаки в розрізі окремих одиниць і вища нерівномірність розподілу часток ринку між організаціями;
- чим більше дисперсія часток ринку, тим більше ступінь розкиданості обсягів надання послуг організацій (ступінь нерівності розміру організацій), тобто якщо нерівномірність розподілу часток більше, тоді ринок буде більш концентрованим;
- з ростом коефіцієнтів Лернера, Бейна і Тобіна зростає ступінь ринкової (монопольної) влади відповідної компанії; так, при збільшенні коефіцієнта Бена (Тобіна) зростає норма економічного прибутку на одиницю інвестованого капіталу (ринкова вартість активів компанії) і, як наслідок, зростає рівень концентрації ринку; чим більше значення коефіцієнта Лернера, тим більше відхилення від конкурентної позиції і, відповідно, спостерігається зростання концентрації ринку за рахунок збільшення відхилення вартості надання послуг перестраховування від конкурентних норм;
- з ростом індексу Лінда збільшується ступінь нерівності між лідируючими компаніями на ринку, отже рівень концентрації ринку зростає, але в розрізі дослідження так званого «ядра», характеризуючи досліджуваний ринок з позиції олігополії.

Отже, на основі детального аналізу описаних вище напрямків оптимізації кожного із показників рівня концентрації ринку перестраховування, необхідно зазначити, що для всіх коефіцієнтів, окрім індексу ентропії, характерна однакова тенденція – зі зменшенням розрахункових значень показників рівень концентрації зменшується, і, відповідно, конкуренція на ринку підвищується. В той же час, для величини індексу ентропії спостерігається протилежна динаміка змін нерівномірності розподілу часток компаній на ринку перестраховування.

Застосування економіко-математичного апарату для моделювання рівня концентрації ринку перестраховування вимагає проведення формалізації виявлених вище залежностей шляхом ідентифікації цільової функції (функції мети), системи обмежень та визначення класу задач, що дозволить застосувати ті чи інші економіко-математичні методи. Отже, враховуючи нелінійну залежність існуючих показників кількісної оцінки рівня концентрації ринку перестраховування, проведемо формалізацію задачі ідентифікації та визначення оптимального значення узагальнюючого показника концентрації ринку перестраховування на основі задачі нелінійного програмування [2]. При цьому, введемо наступні припущення: серед коефіцієнтів, які дозволяють в розрізі різних аспектів дослідити ступінь монополізації ринку, виділимо основні – індекс концентрації, індекс ринкової концентрації, комбінацію яких представимо як функцію мети поставленої задачі; систему обмежень задачі ідентифікації та визначення оптимального значення узагальнюючого показника концентрації ринку перестраховування формалізуємо за допомогою таких показників як індекс Джині, коефіцієнт Лоренца, індекс ентропії, показник централізації, дисперсія часток ринку,

коефіцієнт Лернера, коефіцієнт Бейна, коефіцієнт Тобіна, індекс Лінда, встановлюючи допустимі межі шляхом розрахунку математичного сподівання. Отже, математично постановку задачі нелінійного програмування визначення та оптимізації ступеня монополізації ринку перестраховування представимо наступним чином:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_k) = (-1) \cdot CR \cdot HHI = (-1) \cdot \sum_{i=1}^k x_i \cdot \sum_{i=1}^k x_i^2 \rightarrow \max \quad (1)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} G = 1 - 2 \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi}^H + \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi} \leq MG, \quad L = \frac{\sum_{i=1}^k |d_{xi} - d_{yi}|}{2} \leq ML \\ (-1) \cdot E = \sum_{i=1}^k x_i \cdot \ln \left( \frac{1}{x_i} \right) \leq (-1) \cdot ME, \quad I_z = \sum_{i=1}^k \left( \frac{y_i}{\sum_{i=1}^k y_i} \right)^2 \leq MI_z \\ \sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^k (x_i - \bar{x})^2}{k} \leq M\sigma^2, \quad I_L = \frac{P - MC}{P} \leq MI_L, \quad I_B = \frac{BP - NP}{VK} \leq MI_B \\ I_T = \frac{P}{C} \leq MI_T, \quad I_{Li} = \frac{1}{K \cdot (K - 1)} \sum_{j=1}^K \frac{A_j}{j} \cdot \frac{A_K - A_j}{K - j} \leq MI_{Li} \end{array} \right.$$

де  $CR$  – індекс концентрації;  $HHI$  – індекс ринкової концентрації (індекс Герфіндаля–Гиршмана);  $x_i$  – частка  $i$ -ї компанії в обсягу запропонованих на ринку перестраховування операцій, %;  $k$  – загальна кількість компаній на ринку перестраховування, по яким проводиться розрахунок;  $G$  – індекс Джині;  $d_{xi}$  – частка  $i$ -ї групи у загальному обсязі сукупності;  $d_{yi}$  – частка  $i$ -ї групи у загальному обсязі ознаки, що досліджується;  $d_{yi}^H$  – накопичена частка  $i$ -ї групи у загальному обсязі ознаки;  $M$  – математичне сподівання в розрізі значень досліджуваного проміжку часу;  $L$  – коефіцієнт Лоренца;  $E$  – індекс ентропії;  $I_z$  – коефіцієнт централізації;  $y_i$  – значення ознаки  $i$ -ї одиниці сукупності (компанії);  $\sum_{i=1}^k y_i$  – обсяг ознаки всієї сукупності;  $\sigma^2$  – дисперсія часток ринку;  $\bar{x}$  – середня частка компаній на ринку перестраховування;  $I_L$  – коефіцієнт Лернера;  $P$  – ринкова вартість надання операцій перестраховування;  $I_B$  – коефіцієнт Бейна;  $BP$  – бухгалтерський прибуток;  $NP$  – нормативний прибуток;  $VK$  – власний капітал;  $I_T$  – коефіцієнт Тобіна;  $P$  – ринкова вартість активів компанії;  $C$  – внутрішня вартість активів компанії;  $I_{Li}$  – індекс Лінда;  $K$  – чисельність компаній, які забезпечують надання значної частки операцій перестраховування (більше двох);  $A_j$  – загальна частка ринку, що приходить на  $j$  компаній;  $j$  – чисельність провідних компаній, які проводять перестраховування, серед  $K$  найбільших компаній;  $A_K$  – частка ринку, що приходить на компанії, які забезпечують надання значної частки операцій перестраховування.

Таким чином, ідентифікація та оптимізація кількісної оцінки конкурент-

ного середовища на ринку перестраховання на основі задачі нелінійного програмування дозволяє:

- надати комплексну оцінку ринкової концентрації і конкуренції ринку перестраховання, яка базується на мінімізації комплексного показника синтезу суми часток найбільших компаній по наданню окремих послуг на ринку та ступенем їх впливу на стан ринку перестраховання;
- врахувати різні аспекти кількісного виміру ступеня концентрації ринку перестраховання (нерівномірність та невпорядкованість розподілу часток ринку між компаніями, ступінь розкиданості обсягів надання послуг зі здійснення операцій перестраховання) та специфічні особливості існуючих показників оцінки рівня ринкової влади (ступінь ринкової (монопольної) влади відповідної компанії, норма економічного прибутку на одиницю інвестованого капіталу, відхилення від конкурентної позиції);
- врахувати неоднорідну структуру конкурентного середовища на ринку перестраховання шляхом дослідження так званого «ядра», характеризуючи досліджуваний ринок з позиції олігополії та визначаючи ступінь нерівності між лідируючими компаніями на ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Валітов С.С. Конкурентне право України: навч. посіб. / С.С. Валітов. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 432 с.
2. Ващук Ф.Г. Математичне програмування та елементи варіаційного числення: навч. посіб. / Ф.Г. Ващук, О.Г. Лавер, Н.Я. Шумило. – К.: Знання, 2008. – С. 74-76.
3. Гаманкова О.О. Інформаційні вади дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О.О. Гаманкова // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2009. – №10. – С. 80-87.
4. Карпенко Н.М. Методичні підходи до антимонопольного контролю держави за процесами конкуренції та економічної концентрації / Н.М. Карпенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №12. – С. 84-88.
5. Познякова Л.О. Перестраховання: тенденції розвитку та шляхи вдосконалення / Л.О. Познякова, Ю.М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2006. – № 12. – С. 53-60.
6. Теория статистики: учебник / под ред. проф. Р.А. Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 1996. – С. 364-372.

**К.э.н. Кулиш Н.В.**

*Ставропольский государственный аграрный университет,  
Российская Федерация*

#### **ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Одной из наиболее сложных современных экономических задач России является создание благоприятных условий для стабильного развития агропромышленного комплекса. В условиях развивающихся и углубляющихся рыночных отношений эффективность работы сельскохозяйственных организаций во многом зависит от качества управленческой деятельности, обеспечивающей

реальную экономическую самостоятельность хозяйствующих субъектов, окупаемость их производственных затрат и конкурентоспособность.

Эффективность управления, в свою очередь, зависит от достаточности и реальности, а главное от оперативности, получаемой руководителем предприятия и управленческим персоналом учетной информации, от адаптации к новым условиям функционирования информационной системы организации.

Важнейшей составной частью такого обеспечения являются данные о финансовых результатах ее деятельности. В связи с этим, учет финансовых результатов и знание порядка их формирования в условиях рыночных отношений является необходимым условием принятия управленческих решений тактического и стратегического характера.

Переход к рыночным методам управления организацией резко усилил значимость информации о финансовых результатах, выдвинув их из числа одних из некоторых в самые важные и самые необходимые оценочные показатели, при этом значительно расширив их круг. Появилась целая совокупность взаимосвязанных показателей финансовых результатов, формирование каждого из которых преследует свои цели и задачи, но которые так или иначе, связаны с воздействием на величину прибыли.

В Гражданском кодексе РФ указано, что извлечение прибыли является основной целью деятельности организаций (ст.50 ГК РФ). Прибыль как основной источник расширенного воспроизводства оказывает влияние на обобщающие показатели финансовой устойчивости, деловой активности и инвестиционной привлекательности организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере агробизнеса.

Стремление получить прибыль и увеличить ее является мощным фактором развития производственной деятельности коммерческой организации.

Противоположным прибыли показателем выступает убыток. Его наличие свидетельствует о неудовлетворительных финансовых результатах, что всегда является следствием нерационального ведения производства, бесхозяйственности, низкого уровня экономической работы и представляет собой выраженные в денежной форме потери, уменьшение материальных и денежных ресурсов в результате превышения расходов над доходами.

Доходы и расходы являются основными элементами структуры прибыли, методологические и методические основы их отражения являются важнейшей составной частью базовых процедур исчисления финансовых результатов.

Применительно к современным условиям деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей организационные и методические проблемы бухгалтерского учета финансовых результатов исследованы недостаточно и остаются открытыми. В частности, недостаточно разработанными остаются вопросы классификации, аналитического и синтетического учета доходов, расходов и финансовых результатов по структурным подразделениям и по организациям в целом, а также проблемы оценки и учета биологических активов по справедливой стоимости с целью формирования финансовой отчетности по сельскохозяйственной деятельности.

Сельскохозяйственное производство предполагает неравномерность расхо-

дов и получения доходов. Это обусловлено специфическими видами доходов и расходов и временными рамками осуществления, признания и соотнесения. В формировании реальной величины финансовых результатов аграрных организаций временные промежутки оказывают существенное влияние на оценку доходов и расходов. В значительной степени это зависит от методических и организационных аспектов, разработка которых позволит правильно формировать финансовые результаты деятельности и достоверно отражать в учете и отчетности.

Глобализация мировой экономики вызывает необходимость приближения основных принципов бухгалтерского учета к международным стандартам, что инициирует в стране процесс формирования новой для нас концепции бухгалтерского учета финансовых результатов. Развитию этого процесса способствует проблема инвестиционной привлекательности отечественных компаний, которая обостряется в силу несопоставимых отчетных форм и экономических показателей с данными иностранных компаний, которые в свою очередь также обременены этой проблемой. От правильного решения этих вопросов зависят обеспечение финансовыми ресурсами предприятий, преодоление кризисного состояния и дальнейшие перспективы их деятельности.

Адаптация российского учета к международным стандартам и рыночным отношениям способствует его вхождению в мировую систему бухгалтерского учета и формированию информационного обеспечения, соответствующего современным требованиям управления.

Новые условия хозяйствования обусловили существенные изменения в методологии и организации бухгалтерского учета.

Важное теоретическое и практическое значение имеет согласование с международными стандартами финансовой отчетности отечественных классификаций доходов и расходов, методики выявления финансовых результатов, форм отчетности о прибылях и убытках как последней тенденции развития мировой теории и практики учета, распараллеливание отечественного учета с учетом, ведение которого организуется согласно МСФО.

Прибыль как важный источник расширенного воспроизводства для коммерческих организаций, функционирующих в рыночной экономике, должна формироваться и отражаться в системе бухгалтерского учета по общепринятым в мировой учетной практике принципам.

В этой связи для сельскохозяйственных организаций особое значение приобретают вопросы практического применения положения МСФО 41 «Сельское хозяйство».

В международной учетной практике МСФО 41 «Сельское хозяйство» применяется в процессе учета следующих объектов в тех случаях, когда они созданы в результате сельскохозяйственной деятельности:

- биологические активы – животные или растения;
- сельскохозяйственная продукция в момент ее сбора – продукция, собранная (полученная) с биологических активов.

Переход к оценке биологических активов и сельскохозяйственной продукции по справедливой стоимости, требует внесения существенных корректив в

привичну схему сільськогосподарського бухгалтерського учета, Он дозволяє точніше визначити результати сільськогосподарської діяльності, достовірно і більш прозоро представити їх в фінансовій звітності і сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень.

Практична реалізація концептуальної моделі бухгалтерського учета фінансових результатів дозволить сільськогосподарським організаціям проектувати рішення організаційних і науково-прикладних проблем розвитку даної системи, контролювати формування доходів, витрат і кінцевих фінансових результатів діяльності економічних суб'єктів в системі управління біотрансформацією біологічних активів, інших засобів і зобов'язань.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кулиш Н.В. Концептуальні підходи до організації бухгалтерського учета в відповідності з Міжнародними стандартами фінансової звітності / Н.В. Кулиш, А.А. Мариненко // Бухгалтерський облік в сільському господарстві. – 2010. – № 10. – С. 18-23.
2. Палій В.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності / В.Ф. Палій. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
3. Степаненко Е.И. Методика учета активів сільськогосподарських підприємств по справедливої вартості в відповідності з принципами МСФО / Е.И. Степаненко // Вестник Російського державного аграрного заочного університету. – 2008. – № 5(10).
4. Хоружий Л.И. Про концептуальні підходи до застосування справедливої вартості в бухгалтерському учеті АПК / Л.И. Хоружий // Економіка сільськогосподарських і переробляючих підприємств. – 2007. – № 7.
5. Ширококов В.Г. Проблеми трансформації звітності по МСФО в аграрному секторі / В.Г. Ширококов, Р.С. Провоторов // Міжнародний бухгалтерський учет. – 2010. – № 2.

**Курець В.С.**

*Львівський національний університет імені І. Франка, Україна*

#### **МЕХАНІЗМ ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ ЗАКЛАДІВ ШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ**

Планування витрат на утримання закладів шкільної освіти – важливий компонент організаційно-економічного механізму в освітянській сфері.

Питання щодо планування витрат загальноосвітніх шкіл завжди перебували у полі уваги науковців, зокрема: Затуренська В.О., Каленюк І.С., Коловіцкова О.І., Луковенко Ю., Нікітін В., Суботіна К.І., Шумська Т.М. та інші.

Незважаючи на значну кількість публікацій, ситуація в освіті суттєво не покращилася, що актуалізує дослідження в цьому напрямку й потребує подальших досліджень у цій сфері.

Починаючи з 2001 року, планування витрат на утримання загальноосвітніх шкіл проводиться за рохрахунковою формулою, в яку включені такі показники: норматив вартості навчання одного учня, кількість учнів в закладах освіти, коефіцієнт наповнюваності тощо. Ці показники мають значний вплив на формування планових витрат [1].

Групою науковців Інституту політехнічних технологій, яку очолював

національний експерт Павло Хобзей, в 2003 році було проведено наукове дослідження щодо застосування розрахункової формули в плануванні видатків на практиці. Результати проведеного дослідження були описані в праці “Процеси децентралізації у сфері освіти в Україні” [3], в якій сказано, що прийняття Бюджетного кодексу України сприяло докорінній зміні в системі планування та фінансування видатків на утримання загальноосвітніх шкіл, яка упродовж довгого часу формувалась за історичним принципом: залежно від бюджету попереднього року. Нова ж методика планування та фінансування видатків, на думку науковців, набула прозорості і формується з розрахунку об’єктивних показників для областей, районів та міст обласного значення, що створює органам управління можливості планувати розвиток системи освіти на середньотермінові перспективи.

Недоліки розрахункової формули, як зазначили науковці, є те, що планування за новою методикою проводиться відповідно до шкільної мережі. Чим більше учнів в закладах шкільної освіти, тим значніші і планові видатки. За словами П. Хобзея, “під загрозою утворення боргу в освіті опинилися гірські та степові райони, де переважають малокомплектні школи” [3].

Розрахункова формула, як зазначила І.Каленюк, має відмінності у величині видатків на одного учня в загальноосвітніх школах України, що коливається як в абсолютних, так і в середніх показниках і на який мають вплив традиційні чинники [2]: кількість учнів у навчальному закладі, наповнюваність класів; вид закладу; місцезнаходження навчального закладу: у міському, сільському чи гірському районі; економічний розвиток району. Оскільки загальноосвітні школи фінансуються із місцевих бюджетів, які формуються за рахунок податків з громадян та прибутків підприємств, то і величина видатків залежить від економічного розвитку району.

Щодо застосування розрахункової формули в плануванні видатків закладів шкільної освіти було проведено дослідження на прикладі Рогатинського району Івано-Франківської області, в якому переважає мережа сільських загальноосвітніх шкіл, більшість яких через недостатню кількість учнів – малокомплектні.

В процесі дослідження було встановлено, що планування видатків за формулою на утримання загальноосвітніх шкіл, на практиці проводиться, виходячи із загальної кількості учнів, які навчаються в міських і сільських школах. Отже, виникає суперечлива ситуація: згідно з розрахунком за формулою школи з повним наповненням класів покривають витрати малокомплектних закладів шкільної освіти, а звідси і неправильний розподіл коштів між загальноосвітніми школами району.

Оскільки значну частину в загальній сумі видатків загальноосвітніх шкіл відводиться умовно постійним статтям видатків: “Оплата праці працівників бюджетних установ” та “Оплата комунальних послуг та енергоносіїв”, які згідно з Бюджетним кодексом України є захищеними статтями видатків і незалежні від кількості учнів в закладах шкільної освіти, то доцільно на покриття даних статей видатків при плануванні видатків малокомплектних загальноосвітніх шкіл, у розрахункову формулу ввести коригуючий коефіцієнт наповненості (Кк) на



розвиток шкільної освіти, тим самим збільшимо суму видатків на інші статі видатків цих шкільних закладів.

*Висновок.* За результатами проведеного дослідження встановлено, що нова методика планування видатків загальноосвітніх шкіл за формулою, яка з кожним роком удосконалюється, є доцільною для закладів шкільної освіти із значною кількістю учнів, а планування видатків за розрахунковою, для сільських районів, як Рогатинський Івано-Франківської області, в яких переважає мережа малокомплектних шкіл, нова методика планування потребує доопрацювання.

Зважаючи на вищевикладене, вносимо пропозицію: у розрахункову формулу внести коригуючий коефіцієнт наповнення ( $K_k$ ) на розвиток шкільної освіти і збереження мережі малокомплектних шкіл, який був би на рівні формульного розрахунку затвердженого Кабінетом Міністрів України.

Перспективою подальших досліджень визначено обґрунтування актуальних напрямів: в плануванні та фінансуванні видатків загальноосвітніх шкіл.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 21.06.2001 р. № 2542-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – 25 лип.
2. Каленюк І.С. Економіка освіти: навчальний посібник / І.С. Каленюк. – К.: Знання України. 2003. – 316 с.
3. Хобзей П. Процеси децентралізації у сфері освіти в Україні / П. Хобзей // Управління освітою. – 2003. – Ч.7 (53). – Квіт. – С. 4-5.

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНИЙ СЕКТОР

<i>Sedelnikov A.V., Khnyryova E.S., Kutuzova Y. M., Klimacheva I.A.</i> Dynamics of production indices of subsection DA in Samara region in times of crisis.....	3
<i>Vinnikova L.V., Kozakova A.I.</i> Foreign investments as a mover of Ukrainian integration into the global financial system.....	5
<i>Vinnikova L.V., Tsipan I.M.</i> Tax harbors.....	8
<i>Алистратов Д.В.</i> Применение инструментов маркетинга в организациях отрасли физической культуры и спорта.....	10
<i>Алмашиї Я.І.</i> Тенденції розвитку туристичної діяльності в Закарпатській області.....	12
<i>Безверха І.А.</i> Інформаційна підтримка національного експорту.....	15
<i>Богданова М.В., Фещенко В.В., Щеликова Н.Ю.</i> Управление инновационным потенциалом в системе общего потенциала промышленных предприятий и научно-технических организаций.....	18
<i>Бодина Ю.Н.</i> Гендер и его значение в контексте управления.....	22
<i>Бурлуцький С.В.</i> Державна соціальна політика у межах теорії держави загального добробуту.....	27
<i>Бушуева Н.Б.</i> Современные подходы к типологии городов.....	30
<i>Буян О.А.</i> Енергозбереження як складова механізму корпоративної соціальної відповідальності на виробничому підприємстві.....	32
<i>Вирченко Е.Г.</i> Применение кредитными организациями концепции ВРМ (Business Performance Management) на современном этапе.....	36
<i>Висоцький І.А.</i> Державний фінансовий контроль: дискусії щодо визначення.....	38
<i>Віннікова Л.В., Давиденко В.М.</i> Modern tendencies in developing the international trade.....	40
<i>Глухова М.Н.</i> Система здравоохранения Российской Федерации. Структура и задачи.....	42
<i>Гнилякевич І.З., Волошин С.В.</i> Механізм сплати єдиного соціального внеску в Україні.....	47
<i>Гончар В.П.</i> Дослідження стану внутрішнього контролю в аграрному секторі Сумської області.....	49
<i>Гончар О.В.</i> Ґрунтовність статистичної методології як основа якості статистичної інформації.....	51

<i>Гуменна К.Р.</i> Аналіз методик оцінки інвестиційної привабливості регіону..	54
<i>Дерій Ж.В., Зосименко Т.І.</i> Місце людського капіталу в економічному розвитку.....	57
<i>Джур О.Є.</i> Синергетичне бачення розвитку та конкурентоспроможності підприємств космічної галузі в глобальному світі.....	59
<i>Добровольська Н.С.</i> Побудова кластерної моделі для оптимізації діяльності ВНЗ.....	61
<i>Драчева В.И.</i> Анализ подходов к оценке функционирования предприятия..	63
<i>Животенко В.О.</i> Оцінка рівня економічної безпеки аграрних підприємств в умовах протидії зовнішнього середовища.....	65
<i>Захарова И.А., Ломтев А.В.</i> Аутсорсинг и аутстаффинг.....	68
<i>Зламанюк Т.В.</i> Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах розвитку господарської діяльності.....	70
<i>Ионов Д.Е., Мурзин А.Д.</i> Рынок коммерческой недвижимости: влияние кризиса.....	72
<i>Иванечко Н.Р.</i> Використання CRM-систем у діяльності торговельно-розважального підприємства.....	75
<i>Иванова О.М.</i> Організація інформаційних потоків у споживчій кооперації...	77
<i>Кислова Е.Ю.</i> Некоторые аспекты разработки стратегии развития для физкультурно-спортивных бизнес-организаций.....	79
<i>Кіняк Г.В.</i> Сучасні тенденції розвитку водопровідно-каналізаційного господарства України.....	81
<i>Князева О.А.</i> Диференційований підхід до преміювання персоналу.....	85
<i>Коваленко Г.В.</i> Розвинення інтеграційних процесів – запорука ефективного розвитку аграрного сектору регіону.....	88
<i>Кондратюк Ю.А., Чарыкова М.К.</i> Организованное снабжение ремонтно-эксплуатационной службы предприятия как фактор повышения качества ремонтных услуг.....	90
<i>Кононова І.В.</i> Управління стійкістю будівельного підприємства на основі врахування впливу факторів зовнішнього середовища.....	92
<i>Кузьменко О.В., Доценко Т.В.</i> Методичні підходи до оцінки рівня конкуренції ринку перестраховування України.....	96
<i>Кулиш Н.В.</i> Предпосылки формирования новой концепции бухгалтерского учета финансовых результатов.....	100
<i>Курець В.С.</i> Механізм планування видатків закладів шкільної освіти.....	103

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

**НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ**

Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції  
(29-30 вересня 2011 р.)

У семи томах

Том 6. Актуальні питання економіки

*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 *Капуш О.Є.*

Здано до друку 29.09.11. Підписано до друку 30.09.11.  
Формат 60x84<sup>1/16</sup>. Спосіб друку – різнограф.  
Ум.др.арк. 6,92. Тираж 100 пр. Зам. № 1011-06.

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](http://www.confcontact.com)

e-mail: [conf@confcontact.com](mailto:conf@confcontact.com)