

СПЕЦПРОЕКТ:  
АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць  
ІХ Міжнародної науково-практичної конференції

Київ – Дніпропетровськ • 30–31 травня 2014 р.

У двох томах

Том 1

---

Наукові праці з державного управління та економіки

Дніпропетровськ  
Видавець Біла К. О.  
2014

УДК 336+351

ББК 65.01

С 71

---

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М. Х. – д. держ. упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з навчально-виховної роботи Університету менеджменту освіти Національної академії педагогічних наук України, м. Київ.

Члени оргкомітету:

- Бакуменко С. Д. – д. держ. упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, м. Київ;
- Дацій О. І. – д. е. н., професор, Заслужений працівник освіти України, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління, м. Київ;
- Шепель Ю. О. – д. філол. н., професор, професор кафедри перекладу та лінгвістичної підготовки іноземців Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара.

---

С 71 Спецпроект: аналіз наукових досліджень : зб. наук. праць ІХ Міжнар. наук.-практ. конф., 30–31 трав. 2014 р. : у 2 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2014.

ISBN 978-617-645-180-8

Т. 1 : Наукові праці з державного управління та економіки. – 2014. – 107 с.

ISBN 978-617-645-181-5

У збірнику надруковано наукові праці ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Спецпроект: аналіз наукових досліджень».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336+351**

**ББК 65.01**

ISBN 978-617-645-180-8

ISBN 978-617-645-181-5 (Т. 1)

© Авторський колектив, 2014

**К. е. н. Антонова С. Є.**

*Національний університет водного господарства та природокористування,*

*м. Рівне, Україна*

### **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВИМ ФОНДОМ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ**

Оцінка ефективності управління житловим фондом необхідна для збереження, виявлення та ліквідації можливих негативних моментів в утриманні та обслуговуванні житлового фонду. Всі функції по схоронності житлового фонду, утримання його в належному стані покладено на управління житлово-комунального господарства, яке є місцевим органом державної виконавчої влади.

Управління житловим господарством в м. Рівне здійснюється в межах єдиної галузевої системи з урахуванням загальнодержавних інтересів, інтересів регіонів та місцевого самоврядування, що пов'язано з розмежуванням державної власності і закріпленням за органами місцевого самоврядування об'єктів житлового господарства. В діяльності по здійсненню управління сферою, що аналізується, в нинішніх умовах господарювання відповідні органи реалізують свої функції переважно шляхом координаційних, дозвільних, контрольних-наглядових повноважень. Управління житловим фондом реалізується з позиції врахування інтересів не тільки органів, які безпосередньо вирішують проблеми розвитку галузі, а й інших, оскільки всі органи управління та суб'єкти господарської діяльності здійснюють будівельні роботи, а житлове господарство в переважній більшості передано в підпорядкування місцевим ланкам виконавчої системи та системам самоуправління.

Наразі існують такі схеми утримання багатоквартирних будинків: перша пов'язана з призначенням органом місцевого самоврядування житлово-експлуатаційного підприємства, яке покликане виконувати функції з утримання

та експлуатації житлового будинку. Експлуатацію житлового фонду Рівненської міської ради здійснюють 8 житлово-комунальних підприємств: «Західне», «Центральне», «Паркове», «Галицьке», «Покровське», «Промислове», «Сонячне», «Перспективне» та приватне підприємство «ВВ». Вони обслуговують 4525,8 тис. м<sup>2</sup> загальної житлової площі. Крім того, в місті діє служба оперативного реагування, яка реєструє звернення громадян, що передаються в житлово-комунальне підприємство для вирішення, а також на кожному підприємстві діють паспортна служба та майстерні (табл. 1).

**Таблиця 1. Житлово-комунальні організації, які обслуговують житловий фонд м. Рівне**

Організації	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Житлово-комунальні підприємства	8	8	8	8	6
<i>Темп росту*</i>	–	100	100	100	75,0
Приватні організації	2	2	3	3	1
<i>Темп росту*</i>	–	100	150	150	50
Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків	75	80	89	97	116
<i>Темп росту*</i>	–	106,7	118,7	129,3	154,7

\* Темпи росту розраховані до 2009 року.

Дана схема не може вважатися ефективною з ряду причин, серед яких: житлово-комунальне підприємство, що призначається для виконання функцій з утримання та експлуатації житлового будинку одночасно і надає послуги з обслуговування цього будинку. Тобто, воно замовляє послуги, які, в переважній більшості, саме і виконує, що дає їм можливість завищувати витрати, при цьому фактично не виконувати визначених обсягів робіт. Така ситуація спричинена тим, що ця структура не має зацікавленості зменшувати вартість послуг, що надаються у місті, поліпшувати їх якість. Крім того, є значні проблеми, які пов'язані із структурою власності будинку. Треба зазначити, що в ролі співвласників одного й того самого будинку можуть виступати і громадяни, і юридичні особи, і територіальна громада в особі органів місцевого самоврядування, і держава в особі відповідних підприємств, установ та організацій. При цьому, окремі частини будинку такі, як ліфти, сходи, підвали, горища, господарські

приміщення юридично є спільною власністю співвласників квартир, а фактично знаходиться на балансі житлово-комунального підприємства.

Все це дає підстави стверджувати, що багатоквартирний будинок не є єдиним об'єктом на ринку житлово-комунальних послуг, що в свою чергу унеможливорює реалізацію прав та обов'язків співвласників по відношенню до цієї власності. Така різноманітність власників та співвласників житлових будинків ускладнює процес управління житловим фондом та йде у розріз з головним принципом реформування житлово-комунального комплексу – відокремлення функцій замовника і виконавця житлово-комунальних послуг.

На жаль, власники багатоквартирних будинках нині не є активними щодо реалізації своїх прав розпоряджатися цим майном, визначати форми та способи його управління, утримання та експлуатації, а також виконувати свої обов'язки по утриманню власності.

Інша схема управління характеризується створенням об'єднання співвласників багатоквартирного будинку для управління та використання майна. Це дозволяє перейти до уніфікованого власнику будинку, незалежно від того, яку форму власності має такий будинок і скільки співвласників в ньому мешкає. ОСББ сьогодні є одним з найефективніших способів впливу на вартість і якість житлово-комунальних послуг, створення умов для залучення додаткових джерел фінансування з обслуговування та ремонту житла.

Спостерігається значна співпраця органів місцевого самоврядування та громади в рамках Муніципальної Програми врядування та сталого розвитку. Впродовж 2009–2013 рр. в м. Рівне було укладено 33 проекти щодо поліпшення стану житлового фонду на загальну суму 4100 тис. грн, з яких лєвова частка фінансування належить муніципалітету.

Проте, мешканці міста не поспішають до значних змін в управлінні житловим фондом. Це є значним гальмом у реформуванні житлового господарства. Вирішення зазначених проблем та запровадження ефективного управління житловим фондом на місцевому рівні вбачається у залученні досвіду європейських країн та адаптація його до українських умов.

**Вострікова Н. В.**

*Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне, Україна*

## **ПЛАТА ЗА ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ ЯК МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Фінансові та економічні механізми є важливою складовою забезпечення діяльності, державного регулювання та розвитку будь якої галузі, при цьому ефективність діяльності багато в чому залежить від того наскільки правильно визначені ці механізми і наскільки чітко вони використовуються. В галузі використання водних ресурсів ці механізми стосуються як сфери експлуатації, так і сфери розвитку, включаючи будівництво, реконструкцію та захист навколишнього середовища. Важливу роль економічні механізми відіграють саме у сфері державного регулювання використання водних ресурсів, регулюванні їх якості та стимулюванні водозбереження.

В світовій практиці немає єдиного підходу при встановленні плати за використання водних ресурсів для різних категорій водокористувачів. Практично скрізь платне водокористування здійснюється в якості відшкодування затрат, пов'язаних з формуванням, транспортуванням і розподілом води між водокористувачами, а також як фактор, що сприяє удосконаленню управління водними ресурсами і їх раціональному використанню на державному та регіональному рівнях.

В європейських країнах розвиток водного господарства, велике водогосподарське будівництво, меліорація земель здійснюється при повному фінансуванні держави, інколи з залученням коштів місцевих бюджетів і землекористувачів. Можна відмітити наступні спільні ознаки:

- більшість країн встановлюють ціну на воду для промисловості та громадського споживання з врахуванням самоокупності систем;
- в більшості країн світу введена бучно-зростаюча система цін, при якій плата в межах необхідного нормативу здійснюється за мінімальною ціною, а по мірі збільшення використання води – ціна прогресивно збільшується;

– сільськогосподарське та комунальне водоспоживання, в основному, самокупне (винятком є водоспоживання з каналів, яке дотується державою).

Участь держави в платі за воду залежить від рівня доходів населення і інституційного типу організації, що здійснюють подачу води і експлуатацію осушувальних систем. Так, держава сплачує від 50–100 % затрат, а водоспоживачі – 25–50 %, в розрізі експлуатаційних затрат, держава бере на себе 50–70 % затрат, або всі поточні витрати оплачують водокористувачі (як у Франції та Китаї).

В розвинутих країнах на основі аналізу, що був проведений Світовим Банком, частка оплати за зрошення становить 5 % від доходу в Непалі, 6 % – в Пакистані, 8 % – в Індонезії. В Китаї промисловість оплачує 6–10 центів за куб. м., а сільське господарство – 0,8–1,5 за куб. м, китайські економісти вважають, що плата за воду не повинна перевищувати 2–4 % від валового доходу [3].

При цьому використовується блочно-прогресуюча плата за водогосподарські послуги, де тариф складається з трьох блоків:

1) перший блок тарифу – за 1 куб. м. поданої води в межах об'єму нормативних затрат при використанні передових технологій або в зрошенні – для задоволення біологічних потреб рослин (затрати сільського господарства покриваються за рахунок бюджету);

2) другий блок тарифу – по більш високій ставці, оплачується спожита кількість води, що вище біологічної необхідності, але в межах ліміту;

3) третій блок – сама висока ставка – за понадлімітне споживання (може розглядатись як штрафна санкція за перевищення ліміту водокористування, і має сприяти до зменшенню втрат води та впровадженню водозберігаючих технологій), в першу чергу враховує штрафи за невиробничий скид води.

Гольдська модель самоуправління передбачає впровадження системи сплати податків, що використовуються для покриття затрат пов'язаних з захистом від затоплення і управлінням розподілом кількості водних ресурсів. Так, податок сплачується громадянами, за фіксовану кількість житлової

площі; власниками землі та власники будівель, що ґрунтується на економічній оцінці вартості будівництва [3].

У Водному кодексі України поняття водокористування визначено як «використання водних об'єктів для задоволення потреб населення і національної економіки з вилученням і без вилучення вод» [1, с. 8].

М. А. Хвесик та інші визначають водокористування як «об'єктивний процес, здійснюваний між суспільством і природою, спрямований на освоєння і використання водного режиму і водних ресурсів: тобто це процес безпосереднього впливу суспільства на водні екосистеми. За таким його розумінням передбачається не тільки використання водноресурсного потенціалу, але й його відтворення і охорона» [2, с. 413].

Сьогодні необхідні багатосторонні наукові розробки в економічній, соціальній і екологічній сферах з погляду не тільки раціональності використання природних ресурсів, а й вивчення усіх факторів, що сприяють формуванню ресурсозатратного типу економічного росту, екологічних причин соціальної деградації людини, територіальних особливостей виробництва.

Сучасний механізм регулювання водокористування в Україні являє собою комбінацію економічних інструментів (плата за використання води і скиди забруднень, штрафи) і командно-адміністративних (стандарти, нормативи, оцінка впливу на довкілля, дозволи на використання води і скиди, державна інспекція).

На сьогоднішній день існуюча система платежів за спеціальне водокористування і забруднення водних ресурсів є малоефективною, вона не враховує рентну природу водокористування, не забезпечує реалізацію основних економічних принципів ефективного оподаткування та не захищає водні об'єкти від виснаження.

Для подальшого розвитку водного господарства та збалансування економічних й екологічних інтересів суспільства необхідні удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання водокористування і реформування системи управління водними ресурсами.



Враховуючи закордонний досвід та досягнення провідних науковців в галузі використання водних ресурсів доцільно застосувати наступні кроки в системі державного управління використанням водних ресурсів в Україні:

- ефективно управляти попитом на водні ресурси;
- найбільш дієвим механізмом управління попитом є впровадження методу економічного стимулювання водокористування;
- економічне стимулювання можливе за рахунок переходу до платного водокористування на основі досвіду розвинених країн (5 % від валового доходу) та корегування тарифної політики;
- визначення такої ціни на водні ресурси, яка б стимулювала водокористувача до економії та впровадження сучасних технологій;
- забезпечення системи використання водних ресурсів сучасними технологіями інформаційно-аналітичної підтримки;
- законодавче забезпечення платного водокористування на сонові блочно-прогресуючої системи.

Основою удосконалення механізму регулювання водокористування є стимулювання водокористувачів до скорочення антропогенного навантаження на водні об'єкти, головні важелі якого ґрунтуються на принципі платності водокористування, що діє через систему платежів і штрафів. Основою формування величини платежів має бути економічна оцінка водоресурсного потенціалу, методика якої має ґрунтуватись на рентному підході.

#### **Список використаних джерел:**

1. Водний Кодекс України із змінами і доповненнями, внесеними Верховною Радою України від 09.04.2014 за 1193-VII (1193–18). – 38 с.
2. Хвесик М. А. Водне господарство України в контексті інтеграційних процесів / М. А. Хвесик, І. Л. Головинський, О. В. Яроцька. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – 187 с.
3. Духовный В. А. Интегрированное управление водными ресурсами: от теории к реальной практике. Опыт Центральной Азии / В. А. Духовный, В. И. Соколова, Х. Мантри-тилаке. – Ташкент: НИЦ МКВК, 2008. – 364 с.

**Горбачева Н. С.**

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы,*

*Волгоградский филиал*

### **МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРСТВА**

Тема лидерства сегодня прочно занимает одно из центральных мест в политическом дискурсе. Большой объем как научной, так и публицистической литературы свидетельствует о возрастающем интересе к природе лидерства, его функциям и типологиям. Однако при всем многообразии различных подходов и теорий лидерства, очень часто вне зоны внимания исследователей остается муниципальное политическое лидерство.

На наш взгляд, развитие политической науки в России в течение 23 лет дает колоссальные возможности для саморефлексии локального политического лидерства. Актуальность темы обусловлена сегодня и важностью исследования субъектного потенциала местных политических лидеров. Данная тема актуализируется еще и в силу причин гносеологического толка: существующим уровнем практики познания, уровнем муниципальной культуры и муниципального права, муниципальными интересами, носителями которых должен стать муниципальный лидер.

Необходимо отметить, что автор отождествляет понятия муниципальный политический лидер и локальный политический лидер ввиду того, что согласно современному российскому законодательству на территории Российской Федерации предусмотрены лишь муниципальные образования, никакие другие виды образований не функционируют [1].

Характеризуя степень разработанности проблемы, необходимо отметить, что феномен муниципального лидерства не столь часто становится объектом исследования в силу ряда причин.

Во-первых, объектом исследования ученых, являются прежде всего национальные интересы, вопросы регионалистики, функционирования государственных институтов и государственной власти, информационное обеспечение управление и феномен национального политического лидерства. Эти направления исследований, бесспорно, являются перспективными, однако прописная истина гласит о том, что наивысшей степенью развития демократии является участие населения в вопросах местного значения. В этом смысле на первый план выходит муниципальный политический лидер как носитель муниципальных интересов.

Во-вторых, в отечественной научной литературе исследования вопросов муниципальной политики носит правоведческий характер. Объясняя правомерность статуса муниципальных образований, муниципальных институтов или местных лидеров, из поля внимания исследователей исчезает необходимость анализа социокультурных оснований деятельности лидеров.

Вместе с тем нельзя не отметить исследования авторов, непосредственно касающихся собственно политологической стороны муниципальной политики и муниципальной власти в целом, а также сформировавшиеся школы в нашей стране. Среди авторитетных российских исследователей можно отметить работы В. Я. Гельмана, С. И. Рыженкова, В. А. Колесникова, А. И. Бардакова.

Разумеется, в указанных трудах присутствуют фундаментальные проработки отдельных аспектов настоящего исследования, вместе с тем остается неясной специфика муниципального политического лидерства как явления.

Указанные проблемы определили и выбор цели исследования – установить основные научные направления исследований муниципальных политических лидеров современной России.

В качестве основного методологического подхода нами выбран неинституционализм рационального выбора по причине того, что с точки зрения данного подхода можно различать формальное и неформальное политическое лидерство, различать стратегии поведения муниципальных политических лидеров, их ресурсозависимость от вышестоящих органов власти, анализировать политику

муниципального лидера с помощью модели ограниченной рациональности, которая предусматривает организационные и культурные ограничения.

Вызывает недоумение и тот факт, что в российской муниципальной науке крайне мало распространен метод биографического анализа муниципального лидера, который позволил бы выявить «лидерский капитал», создал бы условия для прогноза поведенческой линии лидера и его окружения.

Неоспоримыми достижениями для современной науки являются исследования зарубежных ученых, обозначивших концепции «локальной демократии», «городских политических режимов» и «коалиций роста». В современной российской действительности исследования Д. Джонса, Дж. Чэндлера, Р. Роудса [2], К. Стоуна [3] и С. Элкина и Х. Молотча [4].

Согласно модели муниципальной демократии основные институты муниципальной власти есть институты демократии на так называемом низовом уровне. В данном случае муниципальный политический лидер представляется неким утопическим идеалом, абсолютно свободным в решении общественных вопросов местного значения, не зависимый от политических представлений и политической линии вышестоящих органов власти. М. Бушар, канадский политолог, исследуя принципы локальной демократии в российских условиях, связывает «локальную демократию» с децентрализацией власти и непосредственным участием местного сообщества в самоуправлении, для чего, безусловно, муниципалитеты должны быть финансово независимы [5].

В современных условиях муниципальный политический лидер не может адекватно отвечать данной модели в силу ряда причин.

Во-первых, муниципальный политический лидер в России вследствие абсолютно неграмотной реализации административной реформы стеснен в принятии политических решений, направленных на развитие, и испытывает давление со стороны региональной власти, вынужден принимать во внимание интересы лиц, не проживающих в данных городах, согласовывать с ними крупные проекты и принимаемые решения.

Во-вторых, политический лидер на современном этапе ограничен в своих действиях еще и из-за колоссальных диспропорций в бюджетировании, то есть приходится говорить о финансовой зависимости от вышестоящих органов власти. Ситуация усугубляется еще и тем, что городской округ, как и практически любое муниципальное образование в современной России, инвестиционно непривлекателен. Сам инвестор понимает: так как город зависит от региональной власти, то даже самый перспективный инвестиционный проект может быть провален при использовании административных рычагов региональной властью.

Вторым направлением исследовательской деятельности является концепция «городских режимов». Среди российских ученых, изучающих данный аспект методологии, колоссальный вклад внес В. Ледяев, который определяет городской режим как «коалицию акторов, обладающих доступом к институциональным ресурсам и осуществляющих управление общностью» [6].

Если теория «локальной демократии» отвечает на вопрос «кто правит?», то концепция «городских режимов» может ответить на вопрос «как править?». В данном случае нам будет интересен вопрос о составе коалиции, составляющей городской режим. Стоун, один из создателей данной концепции, подчеркивает, что состав в данном случае будет обусловлен двумя принципами: «контролем народа над системой государственного управления и принципами частного предпринимательства» [3]. Следовательно, наиболее влиятельные акторы – представители власти и бизнеса. По мысли Стоуна, бизнес всегда играет в жизни города значительную роль, поскольку он всегда так или иначе представлен в его политической жизни.

На первый взгляд весьма положительная и продуктивная концепция «городских режимов» на практике обнаруживает ряд существенных недостатков.

Во-первых, муниципальный политический лидер может подчинить своей воле местное бизнес-сообщество, тем самым обеспечивая однонаправленное развитие городской политики и выполнение своих собственных целей.

Во-вторых, возможна ситуация, когда артикулируемые в публичном пространстве интересы могут не совпадать с интересами городского режима. Это может произойти, например, в связи с объединением политического лидера и бизнес-структур. Так, в современной России муниципальный политический лидер, не являясь абсолютно независимым, как правило, в своей избирательной кампании опирается на избирательный фонд, сформированный региональным или муниципальным бизнесом. Естественно, что в таких условиях он действует с оглядкой на интересы местных бизнес-лидеров, также имеет место лоббирование. Однако подобная ситуация складывается во многих странах мира, и даже такие политические лидеры в условиях перманентной конкуренции вынуждены работать лучше с опорой на интересы жителей местного социума.

Третье основное направление анализа местной политики – это концепции «коалиций роста». Они объясняют, как разные групповые и частные интересы интегрируются в политический курс правящих коалиций. В данном случае если в концепции «городских режимов» муниципальный лидер сам находит себе партнера для коалиции в частном секторе, то в концепции «коалиций роста» бизнес-структуры, владея определенного рода активами, используют политического лидера для обеспечения привлечения инвестиций в городское хозяйство, что впоследствии приведет к экономическому росту города.

Однако в российских условиях данный принцип действует с точностью до наоборот. Лидеров сегодня выдвигают бизнес-структуры и политические партии: каждый из этих институтов защищает свои интересы. В данном случае приходится говорить о ложном самоуправлении, осуществляемым псевдоэлитами. Реальная борьба может развернуться между собственниками капитала и политической партией, поскольку деятельность партии детерминирована федеральной властью, а интересы собственника сосредоточены на муниципальном уровне. Глава городского округа в этих условиях в качестве формального политического лидера является марионеткой, чья деятельность сводится лишь к политическому позиционированию. Проблемы города в данном случае решают местные бизнес-структуры исключительно в своих интересах, не заботясь об интересах местного сообщества.

Таким образом, на основе теоретико-методологического анализа муниципальных политических исследований мы приходим к выводу, что основными направлениями исследования являются концепция «локальной демократии», концепция «городских режимов» и концепция «коалиций роста». Все они сформированы в англо-американской политологии и, соответственно, нуждаются в качественной адаптации к современным российским условиям. В то же время представляется верным и достижимым разработка собственного авторского подхода к исследованию муниципального политического лидерства, который будет основан не на экономической базе, а прежде всего на социокультурных основаниях деятельности лидера и его окружения. Для этого необходимо развитие и применение биографического метода, системного и структурно-функционального подходов.

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

1. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант плюс».
2. Rhodes R. A. W. Control and Power in Central-Local Government Relations / R. A. W. Rhodes et al. – Farnborough, 1981.
3. Stone C. N. Regime Politics: Governing Atlanta 1946–1988 / C. N. Stone. – Lawrence, 1989.
4. Molotch H. The City as a Growth Machine / H. Molotch // American Journal of Sociology. – Chicago, 1976. – Vol. 82, № 2. – P. 309–335.
5. Бушар М. Поддержание основ: содействие локальной демократии в России / М. Бушар // Политический альманах Прикамья. – Пермь, 2005. – Вып. 5. – С. 252–268.
6. Ледаев В. [Электронный ресурс] / В. Ледаев // Социологический журнал. – 2006. – № 3–4. – Режим доступа: <http://www.gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1741>

**К. э. н. Козлова Е. В.**

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

## **РОЛЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ**

Принципиальное изменение условий функционирования бизнеса приводит к необходимости смены приоритетов, обеспечивающих современной фирме получение конкурентных преимуществ. В настоящее время имеет место перемещение процесса создания стоимости из сферы производства в информационно-коммуникационную область, приоритетная роль в которой принадлежит информации.

Перемещение конкурентных процессов в маркетингово-информационную сферу в первую очередь связано с тремя группами изменений: эволюцией поведения потребителя, ужесточением конкурентной борьбы и коренной трансформацией внешней среды. Смена приоритетов в деятельности современной фирмы в первую очередь произошла по причине эволюции поведения потребителя, который из пассивного покупателя, готового приобретать все то, что предлагалось к продаже, превратился в активного игрока рынка, требующего индивидуального подхода. Поэтому приоритетными в деятельности большинства производителей стали следующие направления: выход на специализированные рынки, создание дифференцированных товаров, разработка новых продуктов, способных наилучшим образом удовлетворить требования и желания разборчивых клиентов. В целях снижения реализационных рисков, современный производитель стал активно взаимодействовать с потребителем, ориентировать создаваемую продукцию на ценности конкретных групп покупателей, с тем, чтобы производить блага с учетом их интересов.

Реализация политики фирмы, направленной на формирование устойчивых отношений с покупателями, приводит к необходимости финансирования



значительных по величине транзакционных издержек по взаимодействию с клиентами. Взаимодействие с потребителями осуществляется с помощью маркетинговых коммуникаций, в процессе проведения которых производителем учитываются изменения, произошедшие в потребительском поведении. В последние годы большинство компаний активизирует применение прямых методов стимулирования продаж в форме BTL-технологий, позволяющих обеспечить индивидуализированный поход к клиенту и помогающих устанавливать обратную связь с потребителем. Все чаще фирмы отдают предпочтение нестандартным инструментам борьбы за лояльность потребительской аудитории – футуристическому маркетингу. Футуристический маркетинг является результатом поиска новых оригинальных идей продвижения бренда и предполагает отказ от существующих традиционных способов представления товара потребителю. Формирование футуристического маркетинга осуществляется в результате творческого решения, нестандартных подходов и новых форм коммуникаций с потребителем, к которым относятся: использование Интернета, применение компьютерных игр, сенсорный брендинг, love marks-подход, экономика впечатлений.

Снижение эффективности массовой рекламы, прежде всего, телевизионной, и массовое увлечение Интернетом, побуждают производителей идти в направлении применения интерактивного сервиса – осуществлять выведение на рынок новых продуктов с помощью специально созданных для этого сайтов в Интернете.

Деятельность в компании в результате взаимодействия сотрудников и координации их усилий на выполнении конкретной задачи, с одной стороны, порождает синергетический эффект. С другой стороны, работа в команде может приводить к неодинаковой вовлеченности сотрудников в осуществляемую деятельность, провоцировать отлынивание работников, т. е. порождать оппортунизм. Имеющая место асимметрия информации между менеджером (принципалом) и работником (агентом) по поводу вовлеченности в процесс создания коллективного продукта, вызывает необходимость осуществления контроля над деятельностью сотрудников и приводит к росту величины внутренних транзакционных затрат. Дороговизна процедуры контроля направляет многие фирмы

идти по пути применения инструментов, способных вызвать у сотрудников глубокую заинтересованность в осуществляемой деятельности. К инструментам, помогающим в наибольшей степени подключить работников фирмы к выполняемой работе, можно отнести: корпоративную культуру, тренинги актерского мастерства, внутренний маркетинг.

Современная фирма вынуждена нести значительное бремя транзакционных затрат, связанных с защитой прав собственности на создаваемую продукцию. Транзакционные издержки по защите бренда возникают по причине появления на рынке пиратских подделок недобросовестных производителей. Важность финансирования такого рода затрат продиктована необходимостью осуществления защиты бренда и прав потребителей на приобретение доброкачественной продукции. Издержки по защите прав собственности фирмы включают следующие виды транзакционных затрат:

- 1) расходы фирмы на регистрацию товарного знака;
- 2) расходы компании, связанные с информированием потребителей о наличии отличительных признаков, которые имеет марочный товар;
- 3) расходы на содержание и обновление фирменного сайта компании, где содержится информация, необходимая для потребителей;
- 4) расходы на приобретение специального оборудования, с помощью которого на марочный товар наносятся специальные коды, голограммы, идентификационные номера;
- 5) расходы, связанные с оплатой труда персонала (службы безопасности компании), занимающегося выборочной проверкой представленных в розничных сетях товаров;
- 6) расходы на участие в проектах некоммерческих партнерств, деятельность которых связана с защитой брендированных товаров от пиратской продукции;
- 7) расходы по финансированию создания более совершенных систем отслеживания движения партий товара, начиная от производителя и заканчивая приобретением товара покупателем.

Поддержание интерактивного взаимодействия с клиентами фирмы в совокупности с активным использованием бизнесом средств передачи информации

порождает рост затрат на приобретение, содержание и обслуживание информационной техники. Это приводит к необходимости финансирования транзакционных затрат, связанных с покупкой и обслуживанием информационной техники, оплатой ИТ-консультантов, с защитой информации. Большинство фирм в целях защиты наиболее ценного актива компании – клиентской базы данных – осуществляют формирование резервных систем хранения информации с помощью создания резервных серверов во избежание потери базы данных в экстремальных случаях (в результате энергетической аварии или пожара).

Работа современной фирмы осуществляется в сверхдинамичных условиях, что требует необходимости проведения мониторинга внешней среды и финансирования транзакционных издержек, связанных со снижением степени информационной асимметрии. Целенаправленный анализ действий поставщиков, в совокупности с оценкой реакции конкурентов и моделированием поведения покупателей, создает своеобразную защиту для фирмы от потенциальных угроз, позволяет разработать своеобразный механизм проведения диагностики конкурентной напряженности рынка и помогает смоделировать адекватную обстоятельствам стратегию поведения фирмы на рынке.

Необходимость привлечения дополнительного капитала для развития фирмы вызывает рост транзакционных затрат, возникающих в результате взаимодействия с акционерами, инвесторами, кредиторами. Привлечение заемного капитала с помощью банковских кредитов связано с формированием безупречной деловой репутации заемщика и требует от компании не только соблюдения финансовой дисциплины, но и обязывает осуществлять финансирование PR-акций, поддерживать информационную открытость фирмы, участвовать в проведении кредитных рейтингов. Привлечение капитала с помощью акционирования для фирмы сопряжено с еще большими транзакционными издержками, величина которых варьирует в пределах от 3 % до 15 % величины объема размещения. В состав транзакционных издержек, связанных с размещением ценных бумаг на фондовом рынке и последующим поддержанием листинга на мировых биржах, а также обеспечением информационной открытости компании перед собственниками и инвесторами, включаются следующие виды расходов: затраты на

оплату аудиторских услуг; расходы на оплату финансовых и юридических консультантов; услуги агентов, осуществляющих размещение ценных бумаг; затраты на оплату услуг клирингового центра и депозитария; расходы на создание и регулярное обновление сайта компании.

Повышение отдачи от транзакционных издержек привело к необходимости использования быстрорастущими компаниями стратегии дифференциации, в результате применения которой создаются благоприятные возможности для быстрого роста. Это происходит по следующим причинам. Во-первых, фирма уходит от работы, в заведомо бесперспективной для небольших компаний области, – сферы массового производства, которая традиционно является привлекательной для деятельности крупнейших международных компаний – ТНК.

Во-вторых, применение стратегии специализации в лице создания уникального предложения позволяет производителю выйти в новый сегмент, свободный от конкурентов по причине отсутствия аналогов. Уникальное предложение способно обеспечить компании стремительный рост и получение высоких прибылей по сравнению с массовым сегментом рынка.

В-третьих, в последние годы в российской экономике произошло формирование потребительской аудитории, отличающейся высококвалифицированным спросом, которая готова по достоинству оценить креативный шаг производителя и способна позитивно воспринимать предлагаемые к продаже оригинальные товары.

В-четвертых, достойное представление эксклюзивного продукта узкой целевой группе потребителей с помощью особых приемов маркетинга, помогает выделить товар, подчеркнуть его индивидуальные особенности и направить внимание потребителей на позитивное восприятие уникальных характеристик предлагаемого продукта. Брендинг помогает грамотно осуществить процесс выстраивания доверительных коммуникаций с покупателями и создавать наибольшую воспринимаемую (перцептивную) ценность для потребителей.

Достижения Одинцовской кондитерской фабрики «Коркунов» (1999) – яркого представителя российских быстрорастущих фирм – напрямую связаны с разработкой и реализацией стратегии по повышению отдачи от транзакционных

издержек. Феноменальный успех российскому производителю смогли обеспечить не только оригинальная идея – создание конфет премиум-класса, но и грамотная политика по формированию и продвижению бренда. В компании разработали концепцию бренда, соответствующую продукту премиум-сегмента, в рамках общей концепции бренда был продуман дизайн упаковки и цветовая гамма для ее оформления. Неотъемлемым элементом проводимой производителем стратегии по созданию наибольшей перцептивной ценности для потребителя стала грамотная подготовка рынка к выходу нового продукта – проведение широкомасштабной рекламной кампании, благодаря которой покупатель был подготовлен к выходу новой марки. В результате проведения политики эффективного маркетинга за короткий период времени марка «А. Коркунов» сумела занять около 50 % рынка в сегменте дорогого шоколада.

Учитывая важность соответствия способа продажи высокому качеству производимых изделий, в компании «Коркунов» специально разработали проект по формированию элитной сбытовой сети – «шоколадных бутиков», использование которых помогает фабрике осуществить реализацию концепции адресного маркетинга, предполагающего индивидуализацию взаимоотношений между производителем и потребителем и направленного на создание отношений сотрудничества между ними. Успешная деятельность компании «Коркунов» наглядно иллюстрирует преимущество маркетингового подхода в процессе разработки и реализации стратегии фирмы. Молодой компании в короткие сроки удалось стать лидером рынка благодаря разработке оригинального продукта и его грамотному продвижению.

В целом, в современных условиях, когда информация становится важнейшим фактором производства и от ее наличия зависит принятие стратегических решений в деятельности компании, ключевые компетенции фирмы переместились из области производства в информационно-коммуникационную сферу. Вопросы повышения уровня конкурентоспособности современной фирмы определяются эффективностью управления транзакционными затратами. До конца XX столетия трансформационные (производственные) издержки выступали

в качестве решающего фактора отбора внутри популяции фирм. Смена ключевых компетенций современной фирмы, привела к выдвиганию транзакционных издержек в качестве определяющего фактора ее развития. Получение коммерческого результата фирмы, работающей в условиях новой экономики, напрямую зависит от финансирования транзакционных затрат. Повышение уровня конкурентоспособности современного бизнеса предопределяется максимизацией отдачи от транзакционных издержек.

---

## **Світове господарство і міжнародні економічні відносини**

---

**К. е. н. Брензович К. С.**

*Ужгородський національний університет, Україна*

### **НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПІЛЬНОГО РИНКУ ПОСЛУГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Підписання 21 березня 2014 року політичної частини Угоди про асоціацію з Європейським Союзом відновило інтеграційний напрям співпраці України із об'єднанням і поставило перед майбутнім керівництвом держави задачу підготовки до подальшої асоціації та підписання економічної частини документу. У розділі Угоди, що стосується секторального співробітництва, важливе місце відведено сфері послуг, що є надзвичайно динамічним сектором глобальної економіки. Тому важливим на даному етапі є детальне вивчення головних правових та організаційних передумов функціонування спільного ринку послуг Європейського союзу.

Створення спільного ринку послуг – одне з найбільш дискусійних питань розвитку і функціонування економіки об'єднаної Європи. Вперше воно було порушено у Договорі про створення Європейського співтовариства 1957 року, зокрема, у його статті 49, де зазначено скасування обмежень у свободі надання

послуг щодо громадян держав-членів Спільноти, які ведуть підприємницьку діяльність в одній з держав членів Спільноти і надають послуги громадянам інших держав-членів. Тут же заборонено будь-які дискримінаційні заходи на основі громадянства щодо надання послуг. Положення Договору стосувалися всіх видів послуг промислового і комерційного характеру [1, с. 59–60]. Правила договору регулюють також ситуації стосовно осіб, що отримують транскордонні послуги, скажімо, туристів, а також ситуації, в яких і отримувач, і надавач послуг перебувають у своїх країнах (наприклад, може йтися про консультації через листування) [2, с. 95].

У подальшому на фоні розширення Європейського співтовариства і поступової його трансформації в економічний союз відбувалося вдосконалення законодавчої бази процесів лібералізації у формі прийняття конкретних нормативних документів, що регулюють надання конкретних видів послуг, не лише фінансових (банківських, страхових), але і так званих «послуг загального інтересу» (поштового зв'язку, транспортних, телекомунікаційних, радіомовлення тощо).

На зустрічі Європейської комісії в Лісабоні у 2000 році було затверджено програму економічних реформ і поставлено мету: зробити до 2010 року Європейський Союз найбільш конкурентною економікою в світі, що базується на економіці знань. Ключовою складовою цієї програми та стратегічною метою стало створення внутрішнього ринку послуг. З цією метою Комісія затвердила двохетапну Стратегію внутрішнього ринку послуг (Internal Market Strategy for Services). На першому етапі реалізації стратегії передбачалося детально розглянути існуючі національні бар'єри на шляху до реалізації поставленої мети (перші 12 місяців), в подальшому – на основі проведеного ретельного аналізу скласти графік усунення виявлених перешкод національними урядами [3].

Через два роки після затвердження стратегії, у липні 2002 року було опубліковано Звіт про стан внутрішнього ринку послуг. Детальний експертний аналіз існуючих бар'єрів у всіх країнах-членах ЄС підтвердив необхідність більш ретельного опрацювання нормативної бази формування спільного європейського ринку послуг. Новою правовою базою і основою подальшого розвитку спільного

ринку мала стати Директива про послуги на внутрішньому ринку (The Directive on Services in the Internal Market) [4], проект якої був запропонований у 2004 році комісією під керівництвом Фредеріка Ф. Болштайна, комісiонера з питань внутрішнього ринку послуг та оподаткування. В подальшому цей документ отримав неофіційну назву «Директиви Болштайна» і був затверджений Європарламентом лише через два роки, 12 грудня 2006 року, після значних змін, доповнень та масових громадських протестів, що супроводжували роботу урядовців та парламентарів над ним.

Узагальнюючи значення змін у нормативне забезпечення формування спільного ринку послуг ЄС, їх вплив необхідно розглядати у трьох площинах: вплив на споживачів, вплив на постачальників, вплив на загальну кон'юнктуру внутрішнього ринку.

За висновками Єврокомісії, введення в дію Директиви створює наступні переваги по відношенню до споживачів послуг:

1) забезпечення поінформованості потенційних споживачів – постачальники послуг зобов'язані забезпечувати клієнтам доступ до достовірної інформації про себе, про реєстрацію, основні напрямки діяльності та правила організації роботи, що спрощує процес вибору для споживачів;

2) створення спеціальної мережі установ, що надаватимуть консультації громадянам, що бажають скористатися послугами підприємств з інших країн ЄС;

3) скасування обмежень з вибору постачальника послуг – відміна національних вимог, що діяли в деяких країнах ЄС і забороняли громадянам користуватися послугами підприємств, що зареєстровані в іншій країні.

Позитивний ефект створює спільний ринок і для юридичних осіб, що виступають набагато масштабнішим споживачем послуг, ніж фізичні особи. Для підприємств, а особливо для тих, що розгортають свою діяльність за межами країни базування, можливість вільного вибору постачальника послуг в будь-якій країні ЄС означає суттєве зниження трансакційних витрат, а отже – загальне пожвавлення торгівлі між країнами ЄС.



Для постачальників послуг вплив реформування процесів на спільному ринку виявляється через таке:

1) спрощено процедури отримання дозволів на діяльність на території іншого члена ЄС. В більшості випадків такі дозволи автоматично поновлюються, якщо тільки не відбувається змін у структурі, формі діяльності реципієнта або його діяльність певним чином шкодить інтересам суспільства;

2) уточнено процедури видачі дозволів, встановлені чіткі вимоги щодо термінів розгляду прохань на видачу дозволів. Зокрема, зволікання органів, що видають такі дозволи, із розглядом справи, вважається мовчазною згодою і таким чином формально дозвіл вважається наданим;

3) більш сприятливі умови створено для діяльності малих та середніх підприємств, що чисельно переважають у сфері послуг, однак мають обмежені можливості для розширення своєї діяльності за межами національних кордонів.

Аналізуючи вплив норм, зафіксованих Директивою з приводу функціонування спільного ринку, можна констатувати, що подолання штучних транскордонних перешкод в цілому повинно мати позитивний вплив на загальну кон'юнктуру ринку. По-перше, гармонізація стандартів за «горизонтальним принципом», тобто рівномірне подолання існуючих національних бар'єрів, загалом мало наслідком покращення загальних умов функціонування підприємств, що діють на ринку. Очікуваний результат – покращення ефективності їх діяльності за рахунок зниження витрат, а отже – посилення конкурентних позицій на світовому ринку. По-друге, положення Директиви більшою мірою стосуються малих форм господарювання на внутрішньому ринку, що зміцнить позиції відповідної категорії підприємств. Саме малі підприємства в сфері послуг зарекомендували себе найбільш гнучкою формою, що легко адаптується до змінних умов ринку, потреб клієнтів, активно впроваджує інновації, що особливо важливо в сучасних умовах. Разом з тим, імплементація положень Директиви є тривалим процесом і триває донині.

#### **Список використаних джерел:**

1. Consolidated version of the Treaty Establishing European Community. – Luxembourg, 1997. – 168 p.

2. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис; пер. з англ. – К.: К.І.С., 2005. – 466 с.
3. An Internal Market Strategy for Services [Електронний ресурс] / European Commission, 2000. – 12 р. – Режим доступу: [http://www.ec.europa.eu/internal\\_market/services/docs/services-dir/com-2000-888/com-2000-888\\_en.pdf](http://www.ec.europa.eu/internal_market/services/docs/services-dir/com-2000-888/com-2000-888_en.pdf)
4. Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on Services in the Internal Market [Електронний ресурс] // Official Journal of the European Union. – 2006. – 27 December. – Р. 36–65. – Режим доступу: <http://www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:376:0036:0068:EN:PDF>

**К. е. н. Табенська О. І.**

*Вінницький національний аграрний університет, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Ґрунтовне теоретичне осмислення й обговорення поняття глобалізації було започатковане в 60-ті роки ХХ століття, проте наукового консенсусу щодо його остаточної дефініції та хронологічної визначеності не досягнуто. Прийнято вважати, що термін «глобалізація» запровадив Т. Левіт у 1983 році. Він застосував його для характеристики феномену злиття ринків окремих продуктів, що виробляються великими ТНК.

Глобальна економіка багатовимірна та недосконала, проте вона забезпечує глобальну мобільність, ринкову уніфікацію, регуляторну гармонізацію і стандартизацію, доступність всіх видів ресурсів, інноваційних розробок, технологій, інформації. Основним інтегруючим елементом глобальної економічної системи стає ринок і його структурно-галузеві сегменти [1, с. 144–152].

Отже, глобалізація виявляється в таких формах: інтенсифікації міжнародних трансакцій, в різкому збільшенні обсягів і швидкості переміщення капіталів, бурхливому зростанні фінансових ринків, становленні глобальної інформаційної інфраструктури. Першим рівнем глобалізації є пасивна інтернаціоналізація національних систем, яка відбувається під впливом зовнішніх факторів розвитку світових глобалізаційних процесів.

Зовнішньоекономічні зв'язки країни є важливим елементом її національного господарства. Основою їх є зовнішньоекономічна політика, яка є державним

регулюванням зовнішньоекономічної діяльності. Вона тісно пов'язана із соціально-економічною політикою та завданнями економічного зростання держави. Як наслідок, основними цілями зовнішньоекономічної політики є забезпечення взаємовигідного співробітництва з іншими країнами, підтримання конкурентоспроможності вітчизняних виробників на світовому ринку.

Державне регулювання зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється за допомогою широкого кола заходів, кількість яких постійно зростає. Це пояснюється тим, що розширення міжнародних економічних зв'язків країни потребує нових інструментів оптимізації її участі у міжнародному поділі праці, захисту національних економік від впливу негативних явищ у світовій економіці, сприяння зміцненню позицій національних виробників на світовому ринку [2, с. 38–42].

Зовнішньоекономічна стратегія будь-якої держави передбачає створення умов для максимально ефективної взаємодії національної економіки та світового господарства з метою досягнення розширеного суспільного відтворення всередині країни. Склад структурних елементів (компонентів, частин) зовнішньоекономічної стратегії є неоднозначним, він багатоаспектний і залежить від заданого критерію їх класифікації, групування за певними ознаками та властивостями.

Функціональний критерій класифікації структурних елементів зовнішньоекономічної стратегії дозволяє визначити найбільш глибокі, фундаментальні джерела, умови і взаємозв'язки у міжнародних економічних відносинах. Таким базовим елементом є категорія міжнародного поділу праці, яка виражає матеріальну основу міжнародних економічних відносин, їхню причину та умови функціонування.

Центральним і домінуючим елементом зовнішньоекономічної стратегії є зовнішня торгівля – перша, традиційна та найбільш розвинута форма міжнародних економічних відносин. Вона відіграє роль найважливішої відтворювальної ланки у системі: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Зовнішня торгівля пов'язує розподіл із споживанням, а отже, виробництво зі споживанням.

Одним із основоположних елементів зовнішньоекономічної стратегії є економічна інтеграція, яка відображає найбільш зрілі форми міжнародних економічних зв'язків. Формування регіональних міждержавних економічних об'єднань

є характерною ознакою сучасного етапу глобалізації світового господарства. Країни, які не входять до об'єднань, знаходяться у менш сприятливих умовах, оскільки їхня конкурентоспроможність на світових товарних ринках зменшується. Відкритість зовнішньоекономічної стратегії країни передбачає необхідність такого елемента, як активна участь у міжнародних економічних організаціях [3, с. 17–27].

Реалізуючи стратегічні завдання національної безпеки, Україна здійснює послідовні кроки у зовнішньоекономічній сфері для досягнення стратегічної мети: отримання статусу повноцінного члена ЄС. Враховуючи особливості сучасного стану економіки України, важливим завданням стане реалізація збалансованої державної політики, що спрямована на розвиток економічної складової співпраці з Європейським Союзом.

Розглянемо переваги економічної співпраці України з Європейським Союзом (рис. 1).



**Рис. 1. Переваги економічної співпраці України з Європейським Союзом**

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що розвиток економічної співпраці України з Європейським Союзом дозволить здійснювати більш раціональний

розподіл державних ресурсів, підвищити ефективність економічних процесів, що прогнозовано матиме позитивну динаміку сталого економічного зростання України на довгострокову перспективу. Саме на європейських фінансових ринках, які сьогодні є найбільшими у світі, Україна може мобілізувати ресурси, що необхідні для забезпечення макроекономічної стабільності [4, с. 133–135].

Угода про асоціацію створює якісно новий, поглиблений формат відносин між Україною та ЄС. Вона є унікальним двостороннім документом, який виходить далеко за межі подібних угод, укладених ЄС свого часу з країнами Центральної та Східної Європи. В основі політичної асоціації – зближення позицій України та ЄС з усіх питань міжнародного миру та безпеки, забезпечення безпосередньої участі України у політиках, агенціях та програмах ЄС, спільність дій з метою забезпечення інтересів національної безпеки української держави.

У свою чергу, економічна інтеграція – це створення поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ Україна – ЄС, спрямованої на поступову інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС. ЗВТ Україна – ЄС передбачає лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібералізацію руху капіталу та до певної міри – руху робочої сили. Відмінною рисою ЗВТ Україна – ЄС є комплексна програма адаптації секторальних законодавчих та нормативних актів України (транспорт, енергетика, послуги, сільське господарство тощо) до відповідних стандартів ЄС.

Це дозволяє значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та Європейським Союзом та забезпечити розширений доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів і навпаки – європейських експортерів до українського ринку. Діалог між Україною та ЄС щодо запровадження безвізового режиму є взаємним інтересом обох Сторін [5, с. 51–57].

Розглянемо переваги запровадження безвізового режиму з ЄС для України (рис. 2).

Європейський Союз, у свою чергу, досягає однієї з цілей його внутрішньої та зовнішньої політики – забезпечення безпечного середовища на своїх зовнішніх кордонах та поширення на сусідні держави європейських цінностей [5, с. 51–57].



**Рис. 2. Преваги запровадження безвізового режиму з ЄС для України**

Провідна роль з реалізації зовнішньоекономічної політики держави у міжнародному поділі праці і системі господарських зв'язків визначаються через постачання конкурентоспроможної продукції та послуг; можливістю одержання країною іноземної валюти, необхідної для модернізації і структурної перебудови економіки на базі новітніх технологій і видів техніки; оплати імпорту тих товарів, для виробництва яких держава не має достатніх ресурсів і сприятливих умов; досягненням позитивної величини платіжного балансу країни [6, с. 1–6].

Поглиблення зовнішньоекономічних відносин між країнами та інтернаціоналізація виробництва сприяють поживленню світової торгівлі та руху капіталу. Вихід на зовнішні ринки – найбільш актуальне завдання для кожного українського підприємця.

Що ж варто розуміти під консалтингом зовнішньоекономічної діяльності? У першу чергу, це консультації стосовно митного та валютного законодавства; надання оперативної інформації про відповідні заходи, роз'яснень щодо державної політики, законодавства, специфіки оподаткування та митних тарифів; організація виставок; пошук партнерів, виробників або споживачів продукції чи послуг, що цікавлять замовника; проведення маркетингових досліджень; забезпечення каталогами українських компаній [7, с. 12–16].

**Висновки.** В Україні варто комплексно поєднати загальнодержавні і регіональні програми, створити сприятливий інвестиційний клімат, зменшити міграцію

робочої сили, продовжити фінансування галузей, які забезпечать економічну безпеку країни. Стратегія інноваційного розвитку нашої країни передбачає пошук оптимальних напрямів інтеграції у світовий науково-технологічний простір, створення системи державних замовлень на науково-технологічну продукцію, належне державне та приватне фінансування пріоритетних інноваційних програм.

#### **Список використаних джерел:**

1. Яценко О. М. Методологічні засади глобалізації, її фактори і детермінанти / О. М. Яценко // Економіка АПК. – 2011. – № 11 – С. 144–152.
2. Головачова О. С. Інституційні аспекти регулювання зовнішньої торгівлі агропромисловою продукцією / О. С. Головачова // Агросвіт. – 2012. – № 11. – С. 38–42.
3. Пасічна О. Ю. Структурний підхід до формування зовнішньоекономічної стратегії держави в умовах глобалізації / О. Ю. Пасічна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 17–27.
4. Совівський О. М. Особливості формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / О. М. Совівський // Інвестиції: практика та досвід – 2011. – № 24. – Серія: Державне управління. – С. 133–135.
5. Макаруха З. Відносини Україна – Європейський Союз: від партнерства до асоціації та економічної інтеграції / З. Макаруха // Право України. – 2013. – № 6. – С. 51–57.
6. Поліщук І. Основні фактори впливу на експортний потенціал України [Електронний ресурс] / І. Поліщук // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – С. 1–6. Режим доступу: <http://www.sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11primeru.pdf>.
7. Данильченко І. Міжнародний консалтинг прописався в Україні / І. Данильченко // Консалтинг в Україні. – 2007. – № 1. – С. 12–16.

---

## **Економіка та управління національним господарством**

---

**К. т. н. Гусева Ю. Ю., Фекаду К. Х.**

*Харьковский национальный университет городского хозяйства*

*имени А. Н. Бекетова, Украина*

### **МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В ЭФИОПИИ**

На сегодняшний день в Эфиопии действуют несколько программ по обеспечению населения доступным жильем. Наиболее востребованной из них, по словам чиновников, является программа удешевления стоимости ипотечных кредитов, стартовавшая в 2013 году. Ее суть заключается в том, что при погашении

ипотечного кредита оплата для заемщика составляет лишь 10 %, в то время как еще 90 % выплачивает государство. Также существует программа «Доступное жилье», которой могут воспользоваться только граждане, состоящие на учете по улучшению жилищных условий, но без возрастных ограничений. По этой программе государство компенсирует от 10 до 40 % стоимости жилья.

На данный момент отсутствует общепринятая методология оценки эффективности социальных проектов, что, в том числе, является одной из причин недостатка финансирования социальных проектов и программ.

Целью данного исследования является формирования основ методического подхода к оценке эффективности социальных проектов и программ по обеспечению доступным жильем граждан Эфиопии.

Оценка экономической эффективности социальных проектов и программ необходима не только для того, чтобы обосновать необходимость выделения дополнительных бюджетных средств в условиях, когда за них ведется конкурентная борьба. Она нужна также для сравнения альтернативных программ и проектов, для обоснования внесения изменений в ранее принятые и реализуемые программы [1].

В работе [2] приведена сравнительная характеристика методов оценки эффективности деятельности некоммерческих организаций, т. е. организаций, занимающихся социальными проектами (табл. 1).

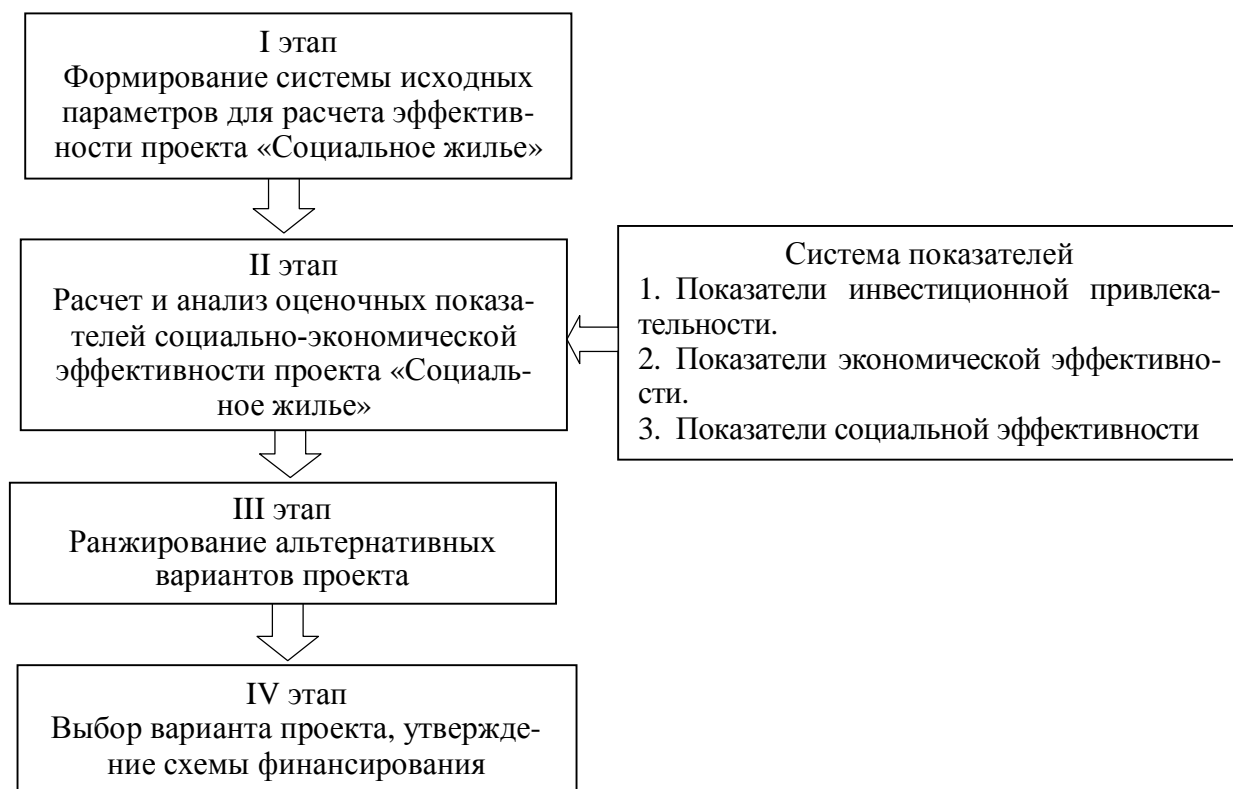
Автор [2] выделяет следующие проблемы, связанные с оценкой эффективности социальных проектов и программ: многочисленность заинтересованных сторон и целей деятельности; услугооказывающий характер деятельности; наличие косвенных результатов деятельности; отсроченность проявления результатов деятельности; ограниченная возможность применять экономические показатели для оценки эффективности деятельности; недостаточная конкретность выражения целей; специфичность результатов деятельности, которая проявляется в ограниченной возможности их количественного измерения; трудности измерения социального эффекта.

Для решения задачи оценки эффективности социальных проектов и программ по обеспечению доступным жильем граждан Эфиопии предлагается использовать схему, аналогичную схеме [3] (рис. 1).



**Таблица 1. Сравнительная характеристика методов оценки эффективности деятельности некоммерческих организаций**

Методы	Сфера применения	Аспект эффективности	Решаемая проблема
Статистические	Культура. Образование. Здравоохранение. Социальная защита и др.	Целевой. Затратно-результативный	Отсутствие рыночных цен. Множественность заинтересованных сторон
Динамические	Образование. Здравоохранение. Социальная защита. Охрана окружающей среды	Затратно-результативный	Отсроченность проявления результатов. Переведение целей в конкретные результаты. Учет эффектов в различных областях. Множественность заинтересованных сторон и результатов
Корреляционно-регрессионного анализа	Защита малоимущих и бездомных. Культура. Образование. Здравоохранение. ЖКХ	–	Отсроченность проявления результатов. Переведение целей в конкретные результаты (частично). Отсутствие рыночных цен
Оптимизации	Образование. Здравоохранение. ЖКХ	Целевой и затратно-результативный	Отсутствие рыночных цен. Множественность заинтересованных сторон и результатов



**Рис. 1. Этапы определения эффективности социального проекта**

Целью дальнейших исследований станет формирование системы показателей социально-экономической эффективности проекта по обеспечению населения доступным жильем.

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

1. Андреева Е. И. Оценка экономической эффективности социальных программ [Электронный ресурс] / Е. И. Андреева, А. С. Ковальская. – Режим доступа: <http://www.bujet.ru/article/181785.php>
2. Бурмыкина И. В. Мониторинг и оценка эффективности реализации проектов/программ социально-ориентированных некоммерческих организаций [Электронный ресурс] / И. В. Бурмыкина. – Режим доступа: <http://www.hse.ru>
3. Методика оценки социально-экономической эффективности строительства молодежных жилищных комплексов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4y2010/265>

**К. е. н. Усата Н. В.**

*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна*

### **ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН В АПК**

В умовах централізованої планово-розподільчої економіки головним каналом реалізації сільськогосподарської продукції колгоспів і радгоспів були державні закупівлі, які здійснювалися за договорами контрактації. Основою для укладання цих договорів слугували плани державних закупівель сільськогосподарської продукції та плани розвитку сільськогосподарського виробництва в колгоспах та радгоспах. Права сільськогосподарських товаровиробників щодо розпорядження виробленою продукцією були дуже обмеженими, оскільки всі умови визначалися типовим договором контрактації та були обов'язковими для виконання їх сторонами.

Пізніше права сільськогосподарських виробників щодо розпорядження власною продукцією були дещо розширеними. Поставки сільськогосподарської продукції для держзамовлення почали здійснюватися на добровільній основі, було відмінено використання типових договорів. Відтепер виробники сільськогосподарської продукції мали можливість самостійно вирішувати скільки продукції

реалізувати державі за закупівельними цінами, а скільки – іншим споживачам за договірними цінами. Суб'єкти господарювання відшукували найбільш вигідні канали та форми реалізації (пряма, через посередника) виробленої продукції.

В умовах ринкової економіки перед кожним суб'єктом господарювання стоїть вибір між двома формами економічної організації – контрактною системою та вільним продажем. Він має зробити співставлення і вирішити для себе що йому ефективніше – понести додаткові витрати, пов'язані з контрактними відносинами, але при цьому зменшити ризик та невизначеність або ж зберегти безоплатність ринкових трансакцій, але мати підвищений ризик та невизначеність навколишнього середовища.

Контрактні відносини (ділові відносини між партнерами) регулюються договором (контрактом) між продавцем та покупцем в якому обговорюються усі моменти здійснення процесу купівлі-продажу. Вони забезпечують його взаємозацікавленим учасникам гарантії постійності і стабільності у збуті готової продукції (послуг) та постачанні сировини, обладнання. Встановлення довготривалих господарських зв'язків щодо купівлі-продажу дає можливість чітко планувати свою діяльність як товаровиробникові, так і покупцеві [1].

Основні принципи контрактної форми взаємовідносин:

- вільний вибір контрагента;
- реалізація обопільної вигоди;
- кожен із учасників (партнерів) ділових відносин є незалежним та формує власну виробничо-фінансову діяльність самостійно, без врахування інтересів іншого партнера;
- визначення ціни відбувається в момент укладання договору, тобто до початку процесу виробництва;
- трансакції, захищені контрактами потребують додаткових витрат, пов'язаних з договором;
- можливість заміни економічних відносин (купівлі-продажу) юридичними (правовими) відносинами на основі укладеного договору;
- додаткові витрати, пов'язані з контрактними відносинами дають можливість знизити ризик і добитися меншої невизначеності навколишнього середовища;

- принцип взаємного стимулювання;
- свобода укладання контракту, тобто вільний вибір змісту і форми;
- відповідальність контрагентів за виконання угоди тощо.

Основною перевагою контрактних відносин є гарантія реалізації своєї продукції і отримання коштів виробником та формування сировинної бази, як запоруки ведення стабільної діяльності переробним підприємством.

Оскільки виробники сільськогосподарської продукції (сировинні зони) є гарантами постачання сировини на переробні підприємства, то переробні підприємства повинні приймати участь у технологічних процесах шляхом надання консультаційної допомоги виробникові, кредитування закупівлі насіння, пального, засобів захисту рослин, мінеральних добрив, нових технологій. Виробники в свою чергу мають забезпечити виробництво продукції належної якості та своєчасно поставити її переробнику [2].

Закупівля сільськогосподарської продукції для державних потреб передбачає поставку зазначених ресурсів за регульованими державою цінами. На заготівельника може бути покладено обов'язок прийняти продукцію в місцях її виробництва та вивезення її своїми силами, якщо інше не обумовлено в договорі. Контрактант (заготівельник) має право на контроль процесу виробництва і зберігання продукції.

Інтерес держави в укладанні угоди полягає в отриманні необхідної сільськогосподарської продукції товаровиробника, щоб забезпечити продовольчу безпеку держави на повний набір необхідних продуктів харчування. Інтерес приватного партнера полягає в отриманні від держави можливих преференцій, пільг, послуг, надання необхідних ресурсів, підтримки у реалізації соціальних програм тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Акулов В. Б. Теория организации: учеб. пособ. / В. Б. Акулов, М. Н. Рудаков. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. – 142 с.
2. Науменко В. М. Організаційно-економічні засади формування сировинних зон в крупнотоварних агроформуваннях / В. М. Науменко // Вісник Житомирського технологічного університету. – 2009. – № 2 (48). – С. 158–160.

**К. е. н. Хміль Н. В.**

*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна*

## **ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ КАТЕГОРІЙНО-ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Серед перспективних моделей розвитку людства чільне місце займає концепція сталого розвитку суспільства, яка пов'язана з потребами й обмеженнями населення, в т. ч. і в продуктах харчування. Сільське господарство відіграє ключову роль в забезпеченні продовольчої безпеки, а трансформація галузі на засади сталого розвитку є визначальним фактором переходу як економіки, так і суспільства до такої моделі.

Не зважаючи на досить активне й тривале обговорення світовим співтовариством проблем сталого розвитку та спроби переведення національних економік в площину сталості, значного прогресу поки що не досягнуто. Не є винятком і Україна: затверджена в нормативно-правових актах (План дій «Україна – ЄС», Закон України «Про основні засади державної аграрної політики», Закон України «Про Генеральну схему планування території України» тощо) необхідність переведення економіки, в т. ч. і сільського господарства, на засади сталого розвитку радше залишається декларацією про намір, аніж вимогою до дій. Ідеологія сталого розвитку, як зазначають вчені, так і не набула суттєвого розвитку, як з методологічної точки зору, так і з практичної.

Вперше поняття «сталий розвиток» (sustainable development) було введено у доповіді Комісії Брундтланд «Наше спільне майбутнє» (1987 р.) і означало «розвиток, який забезпечуючи потреби нинішнього покоління водночас не позбавляє майбутні покоління можливості забезпечувати власні життєво необхідні потреби» [1]. Однак, проблеми сталого розвитку, які піднімалися ще членами Римського клубу, не розв'язані й досі, а відсутність єдиного категорійно-понятійного апарату та підходів до забезпечення такого розвитку спонукає науковців-сучасників до пошуку нової наповненості терміну та розкриття його сутності (табл. 1).

**Таблиця 1. Тракткування поняття «сталий розвиток» різними вченими**

Автор, джерело	Визначення терміну
О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко [2, с. 59]	Сталий розвиток є динамічним балансом, такими рамками, які не просто містять, але і примирюють, будуть зближувати, гармонізувати (дуже часто різні) інтереси – в відношенні економіки, екології, соціального прогресу, збереження, ефективності і рівності, включаючи Північ-Південь
В. К. Збарський [3, с. 130]	Стійкий сільський розвиток – стабільний розвиток сільської спільноти, який відповідає критеріям економічної, соціальної та екологічної ефективності й забезпечує виконання селом його народногосподарських функцій
Б. А. Карпінський, С. М. Божко [4, с. 39]	Сталий розвиток економіки – це розвиток, який базується на впровадженні досягнень НТП у виробництво і веде до зростання продуктивності праці, якості продукції, забезпечує раціональне витрачання природно-сировинних ресурсів і стан довкілля за якого встановлюється обмеження на витрачання природно-сировинних ресурсів і екстернальної шкоди
Л. Корнійчук [5, с. 89]	Сталий розвиток – це розвиток без зростання, тобто без виходу ресурсопотоку за межі регенеративних і поглинаючих можливостей довкілля
А. В. Лісовий [6, с. 141]	Сталий розвиток – напрями економічного зростання, при якому забезпечується якість життя громадян, що опирається, з одного боку, на сучасні досягнення науково-технічного прогресу, які задовольняють його поточні потреби, але своєю дією на навколишнє середовище не загрожують майбутнім поколінням, з іншого боку – забезпечується якісне зростання по рівнях матеріального, житлово-побутового, соціального забезпечення, охорони здоров'я, екологічної та особистої безпеки
С. В. Мочерний [7, с. 283]	Сталий розвиток – запропонована світовим товариством ... сучасна концепція бажаного суспільного розвитку, що ґрунтується на стратегії оптимізації всієї діяльності людства в його взаємодії з довкіллям
О. В. Олійник, Г. С. Морозова [8, с. 27]	Сталий розвиток – збалансоване зрівноважене зростання як економічних, так і соціальних та екологічних параметрів постійними пропорційними темпами, забезпечуючи загальний прогрес суспільства в усіх його сферах
О. Г. Осауленко [9, с. 8]	Сталий розвиток – процес збалансованого економічного і соціального розвитку за умови дотримання екологічних критеріїв, відтворення природного середовища з врахуванням вимог нинішнього і майбутніх поколінь, в інтересах конкретної людини (як особистості) і людини в цілому
О. Л. Попова [10, с. 13]	Сталий розвиток – збалансоване, зрівноважене зростання економічних, соціальних і екологічних параметрів постійними пропорційними темпами, забезпечуючи загальний прогрес суспільства в усіх його сферах
П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов [11, с. 133]	Стале зростаюче сільське господарство – відображає необхідність забезпечення населення планети продовольством на досягнутому рівні – ста- ле, та необхідність зростання його випереджаючими темпами порівняно із темпами збільшення чисельності населення
В. М. Трегобчук [12]	Сталий розвиток – це економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля
В. Я. Шевчук [13, с. 44]	Сталий розвиток – це гармонійний процес, що забезпечує збалансоване економічне сходження, збереження природно-ресурсного потенціалу, гарантує біосферний простір та екологічну безпеку з метою задоволення життєво необхідних потреб людей і суспільства в цілому
О. В. Шубравська [14]	Сталий економічний розвиток сільського господарства визначається його здатністю забезпечити власне зростання в умовах дотримання оптимальних пропорцій свого внутрішнього розвитку і збалансованості з розвитком економічної, екологічної та соціальної систем

Джерело: систематизовано автором.

Така різноманітність трактувань пояснюється невдалим перекладом з англійської мови терміну «sustainable» на «устойчивый», а потім з російської мови на українську як «сталий». Сталий розвиток має суперечливі тлумачення і в деяких випадках заперечує сам розвиток – процес зміни, внаслідок якого відбувається перехід на якісно вищий рівень розвитку. Термін «сталий» тлумачний словник визначає як такий, що не змінюється, не припиняється, триває весь час, безперервний, відзначається постійністю. Тому, деякі автори пропонують замінити сам термін на «гармонійний», «збалансований», «рівноважний», «стійкий», «стабільний» тощо.

Поняття «сталий розвиток» є досить широким, тому його трактування можна класифікувати за ступенем акцентування уваги вчених на різних його аспектах: на домінуванні екологічних питань в розвитку; на превалюванні соціально-економічних проблем; на несумісності двох термінів та необхідності збалансувати розвиток базових складових для досягнення рівноважного стану; на інтеграції трьох його складових – економіки, природи, соціуму.

Крім того, сталий розвиток в аграрній сфері має об'єктне спрямування. Його розглядають в контексті агропродовольчої системи, сільських територій, галузі, сільськогосподарських підприємств тощо.

Праці вітчизняних науковців щодо вирішення проблем забезпечення сталого розвитку аграрної сфери мають здебільшого територіальне та галузеве спрямування. Так, В. К. Збарський вбачає стійкий сільський розвиток в стабільному розвитку сільської спільноти у межах сільської території і виділяє такі напрями політики стійкого розвитку сільських територій як аграрно-економічний, землевпорядний і містобудівний, демографічний і соціально-економічний, екологічний, інституційний [3, с. 130–131]. В той же час, М. Й. Малік зазначає, що подолання нестійкості в сільській місцевості має відбуватись за рахунок розвитку виробничої сфери через «збереження природного середовища, впровадження інтенсивних технологій, поліпшення ...інвестиційно-інноваційної ситуації в АПВ» [15, с. 52]. Схожої думки притримується В. П. Ситник, який під сталим розвитком розуміє науково обґрунтовану систему ведення сільського господарства, з обов'язковим врахуванням і використанням природних і біокліматичних потенціалів [16, с. 57].

Отже, саме сталий розвиток галузі сільського господарства є основою для переведення як сільських територій, так і економіки в цілому на засади сталості.

З огляду на вище розглянуте, вважаємо за доцільне привести наше бачення сталого розвитку сільського господарства, яке пов'язане з таким типом його розвитку, де здійснюються стратегічно узгоджені кількісні та якісні зміни процесу галузевого виробництва на основі інвестиційно-інноваційної моделі і високих стандартів, спрямованих на вирішення питань продовольчої безпеки держави й соціально-економічних та екологічних проблем галузі.

### **Список використаних джерел:**

1. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future (A/CONF/199/2, с. 118–119) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>
2. Білорус О. Г. Глобальний сталий розвиток: монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К.: КНЕУ, 2006. – 488 с.
3. Збарський В. К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В. К. Збарський // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 129–136.
4. Карпінський Б. А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель: монографія / Б. А. Карпінський, С. М. Божко. – Львів: Логос, 2005. – 256 с.
5. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 82–90.
6. Лісовий А. В. Сталий розвиток сільських територій: виникнення, сутність, принципи / А. В. Лісовий // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 140–145.
7. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2002 – 952 с.
8. Олійник О. В. Економічний механізм сталого розвитку сільськогосподарських підприємств: монографія / О. В. Олійник, Г. С. Морозова. – Х.: Міськдрук, 2012. – 272 с.
9. Осауленко О. Г. Сталий соціально-економічний розвиток і моделювання та управління: монографія / О. Г. Осауленко. – К., 2000. – 176 с.
10. Попова О. Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О. Л. Попова; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 352 с.
11. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство: монографія / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
12. Трегобчук В. М. Концепція сталого розвитку для України / В. М. Трегобчук // Вісник НАН. – 2002. – № 2. – С. 15–22.
13. Шевчук В. Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В. Я. Шевчук. – К.: Геопринт, 2006. – 200 с.
14. Шубравська О. В. Сталий розвиток агропродовольчої системи України / О. В. Шубравська; Інститут економіки НАН України. – К., 2002. – 203 с.
15. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 51–55.
16. Ситник В. П. Наукове обґрунтування сталого розвитку агроекологічних систем Чернігівщини за ринкових умов і обмеженого ресурсного забезпечення / В. П. Ситник, В. П. Патака // Вісник аграрної науки. – 2000. – № 8. – С. 57–60.



**Васьків Р. І.**

*Національний університет «Львівська політехніка», Україна*

### **ГЕЙМІФІКАЦІЯ: НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ**

В зв'язку із численними змінами в демографії, технологіях та конкурентному середовищі далекоглядне керівництво деяких компаній, в тому числі некомерційних та державних все частіше звертаються до ігор, як способу радикального переосмислення організації в цілому. Такий підхід дозволяє безпрецедентним чином залучати клієнтів, зближувати співробітників та впроваджувати інновації. Керівництво таких компаній, усвідомлює силу – в поєднанні інформації, мотивації і також залученні громадськості для виконання бізнес задач.

Ідея гейміфікації упродовж багатьох років поступово проникала в сучасне бізнес середовище, проте остаточно оформилася лише зараз. Gartner Group прогнозують, що до 2015 року її використовуватимуть 70 % найбільших світових компаній, забезпечуючи з її допомогою 50 % інновацій. Більше того, M2 Research очікує, що до кінця десятиліття лише одні американські компанії стануть витратити на гейміфікацію технології та сервіси приблизно на суму трьох мільярдів доларів на рік.

Гейміфікація (англ. gamification), також funware, в інформаційних технологіях – використання підходів, характерних для комп'ютерних ігор, ігрового мислення у неігровому прикладному програмному забезпеченні для залучення користувачів і підвищення їх залученості та інтересу до вирішення прикладних завдань.

Утворився великий круг осіб, що передусім пов'язано із розвитком технологій, а також формуванням нових цінностей для цілого покоління – покоління Y («мережевого» покоління), для яких різноманітні симуляційні, ділові, рольові та комп'ютерні ігри стали приємним заняттям та звичними, невід'ємним елементом спілкування, засобом заробітку і на кінець, основою для пізнання себе та свого місця у світі. Таким чином гейміфікація актуалізує уже існуючі цінності, установки, навички людини, просто переносючи їх у нову сферу.

Тому щораз більшого значення набуває вміння знаходити нові, ефективні способи мотивування та надихання працівників, об'єднання їх у команду, визначення загального контексту діяльності, будуючи особливу корпоративну культуру. Де безумовно проявляється вплив вищезгаданого покоління Y, котре поступово змінює людей X (покоління народжене до 1980 рр.) на ринку праці. Для «ігреків» важливі не лише та не стільки кар'єра та грошова винагорода, а в першу чергу, можливість проявити себе та реалізуватися. Для них найпотужнішим мотиваційним драйвером стає цікавість роботи, необхідність отримувати від неї задоволення і гейміфікація – це прямий шлях до правильного використання подібних драйверів.

Суттєвий вплив впроваджених ігрових технологій чинить саме на залучення працівників, і чим довше особа грає, тим більше вкладається у виконання завдань, тим сильніше вона втягується емоційно та інтелектуально, тим більше відчувається задоволення від виконаної роботи. Слід зауважити, що впровадження ігрових елементів суттєво стимулює процес генерації інноваційних ідей та дозволяє по іншому подати рутинну роботу, структурувавши її на окремі «квести», або випробування, в оболонці легенди гри, тим самим підвищуючи ефективність та якість діяльності.

Отже гейміфікація перш за все це засіб підвищення залученості персоналу, а також спосіб привернення уваги молоді до компанії, як до роботодавця.

Гейміфікація дозволяє досить легко, без примусу вирішити наступні завдання:

- виявити лідерів у тій чи іншій області;
- підвищити загальний рівень продуктивності праці;
- визначити напрямок розвитку кожного конкретного співробітника і команди в цілому та стимулювати їх розвиватися в даному напрямку;
- забезпечити всіх співробітників оперативним зворотнім зв'язком за результатами діяльності;
- підвищити видимість результатів роботи кожного із працівників;
- зменшити кількість конфліктів;
- підвищити якість комунікацій в команді;

- об'єднати співробітників загальною ідеєю, залучити до командної роботи;
- прищепити співробітникам цінності компанії, сформувати розуміння бренду роботодавця на рівні вже працюючих співробітників.

Механізми гейміфікації неодмінно повинні прийматися до уваги при проектуванні систем нематеріальної мотивації персоналу. Проте гейміфікація не завжди доречна, вона прикладом не спрацює в компанії Apple, в якій працюють фанати своєї продукції. Також дана концепція не приживеться та не знайде підтримку в організаціях із консервативною корпоративною культурою. Для успішного застосування гейміфікації для мотивації персоналу потрібна наявність як мінімум таких факторів:

- певного типу корпоративну культуру, яка передбачає відкритість до нових ідей та експериментів зі сторони керівників та працівників;
- наявності групи ентузіастів, які зможуть «заразити» інших участю у процесах гейміфікації;
- добровільність участі.

Разом з тим, технології гейміфікації можуть дати швидкий та ефективний результат із найменшими ризиками в таких напрямках:

- впровадження інтранет-порталів та внутрішніх соціальних мереж;
- корпоративного навчання (e-learning);
- управління знаннями;
- розвиток корпоративної культури та командоутворення.

**К. е. н. Гейко Л. М.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Швидкі зміни зовнішнього середовища підприємств зумовили появу нових методів, систем і підходів до управління конкурентоспроможністю. Найбільш поширеними є методи оцінки за допомогою спеціальних експертних

досліджень і на основі відомих даних, що дозволяють розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності.

Проблеми застосування інтегрального показника конкурентоспроможності пов'язані з методологічними труднощами його кількісного розрахунку. Це приводить до застосування широкого спектру експертних оцінок. При цьому пропонуються різні способи здійснення експертних оцінок, різні автори обґрунтовують різні групи чинників, які необхідно включати в сукупний (інтегральний, груповий) показник.

Поширеним виразом визначення інтегрального показника конкурентоспроможності є наступний [1, с. 360]:

$$K = \sum_{i=1}^N W_i K_i, \quad (1)$$

де  $K_i$  – часткові показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства;  $W_i$  – вагомість окремих чинників у загальній сумі;  $N$  – загальна кількість сторін діяльності підприємства.

Коефіцієнти вагомості окремих чинників визначаються експертно способом послідовних порівнянь.

Е. В. Попова пропонує розраховувати інтегральний показник конкурентоспроможності за допомогою функції бажаності [2]. При цьому для оцінки конкурентоспроможності підприємства пропонується обирати велике число чинників, що впливають на рівень конкуренції (показники ефективності виробничої діяльності, фінансового стану підприємства, ефективності організації збуту і просування товару, конкурентоспроможності товару тощо), а показник конкурентоспроможності підприємства ( $K$ ) розраховувати у вигляді середньої геометричної зваженої:

$$K = \sqrt{(a_1+a_2+a_3+a_4+a_5)} e_1^{a_1} \times e_2^{a_2} \times e_3^{a_3} \times e_4^{a_4} \times e_5^{a_5}, \quad (2)$$

де  $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$  – коефіцієнти вагомості показників ефективності;  $e_1, e_2, e_3, e_4, e_5$  – частні показники ефективності діяльності підприємства.

Оскільки такий інтегральний показник розраховується за допомогою коефіцієнтів вагомості показників, що визначаються експертами, то достовірність

оцінки конкурентоспроможності є суб'єктивним процесом і в значній мірі залежить від кваліфікації експерта. Більше того, якщо на підприємстві за будь-яким показником має місце неприйнятний критерій, то йому присвоюється нульове значення функції бажаності. І в цьому випадку із-за рівності нулю частної функції бажаності рівень конкурентоспроможності також дорівнює нулю, що, скоріше за все, не буде відповідати дійсності.

Метод оцінки конкурентоспроможності на основі норми споживчої вартості припускає оцінку не продукту або послуги, а сукупності маркетингових, управлінських і організаційних рішень, тобто економічної технології компанії. Розрахунок проводиться на основі алгоритму оцінки конкурентоспроможності економічних технологій, що використовує показник конкурентоспроможності.

Даний метод дозволяє достатньо точно виявити і оцінити реальні потреби потенційних споживачів і властивості продукції і послуг. У загальному вигляді формула споживчої вартості – це співвідношення суми вимог до товару (суми властивостей товару) до суми потреб в цих властивостях товару.

Норма споживчої вартості – величина безрозмірна. Норма споживчої вартості)  $Q$  знаходиться в інтервалі від 0 до 1. Якщо  $Q = 1$ , то це означає повну конкурентоспроможність продукції на даному етапі часу. Якщо ж показник  $Q = 0$ , то це означає повну неконкурентоспроможність продукції.

Інтегральний показник конкурентоспроможності на основі норми споживчої вартості розраховується за формулою (3):

$$Q = f(P_{EK}^N \times P_{TEX}^m \times P_{EKOЛ}^y \times P_{ЮP}^z)^{1/(N+m+x+y+z)}, \quad (3)$$

$$P_j = \frac{\sum_{i=1}^n \text{властивостей}_i}{\sum_{i=1}^n \text{потреб}_i}, \quad (4)$$

де  $P_j$  – частний показник конкурентоспроможності на основі норми споживчої вартості за  $j$ -им блоком значущих властивостей;  $N, m, y, z$  – вагові коефіцієнти, що встановлюються залежно від вибраної концепції маркетингу;  $n$  – кількість значущих властивостей і потреб в  $j$ -ому блоці.

Даний метод має як позитивні, так і негативні сторони. Позитивним є те, що оцінка конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на оцінці сукупності

маркетингових, управлінських і організаційних рішень підприємства, що дає можливість точніше оцінити реальні потреби потенційних споживачів. Недоліком методу є те, що для збору необхідної для аналізу інформації використовуються тільки експертні методи, що не дає можливості отримати абсолютно об'єктивні показники, і відповідно, об'єктивно визначити рівень конкурентоспроможності підприємства.

При всіх недоліках і перевагах будь-якого методу слід враховувати, що вибір показників оцінки конкурентоспроможності, методики розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності залежить від сфери бізнесу, наявної інформації та мети проведення оцінки конкурентоспроможності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / [Клименко С. М., Дуброва О. С., Барабась Д. О. та ін.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? [Электронный ресурс] / Х. А. Фасхиев, Е. В. Попова. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2003/4/8.html>

**К. т. н. Джур О. Е., Касян А. Г.**

*Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина*

### **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ**

Развитие машиностроительной отрасли – основа научно-технического прогресса всех отраслей народного хозяйства и принципиально важная поддержка конкурентоспособности всей страны. Одной из наиболее важных проблем адаптации отечественных машиностроительных предприятий и Украины в целом к условиям мирового экономического пространства есть поиск путей повышения их инновационной конкурентоспособности. Цель машиностроения – выпуск машин и их комплектующих высокотехнологического уровня, которые, в свою очередь, должны обеспечивать повышение продуктивности труда, снижение материалоемкости, энергоемкости, а также способствовать улучшению качества.

Несмотря на улучшение показателей деятельности хозяйствующих субъектов в Европе после кризиса в 2008 г. негативная ситуация в Украине слабо поддается рациональному объяснению. Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о снижении выпуска продукции, отсутствии роста не только в машиностроении, но и в экспортной металлургической отрасли Украины.

**Таблица 1. Индексы промышленной продукции по некоторым основным видам деятельности**

Показатель	Апрель 2014 г. к марту 2014 г.	Апрель 2014 г. к апрелю 2013 г.	Январь 2014 г. к январю 2013 г.	Справочное: январь – апрель 2013 г. к январю – апрелю 2012 г.
Промышленность	99,0	94,0	94,7	96,1
Добывающая и перерабатывающая промышленность	100,8	93,0	94,0	96,2
Перерабатывающая промышленность	102,6	90,4	91,8	94,6
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	97,7	87,2	88,8	93,7
Машиностроение, кроме ремонта и монтажа машин и оборудования	108,0	81,1	81,8	86,5
производство компьютеров, электронной и оптической продукции	57,1	71,0	75,0	122,3
производство электрического оборудования	152,5	118,0	118,1	66,7
производство машин и оборудования, не отнесенных к другим группировкам	107,0	86,8	90,4	95,1
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств	107,8	66,9	66,8	82,6

Конкурентоспособность предприятий машиностроительной отрасли реализуется через конкурентные преимущества отдельных его составляющих, характеристик, которые являются следствием более оптимального процесса управления разработки, реализации и обслуживания предоставляемой продукции. Понятие ценности и преимущества у современного потребителя тесно связано с фактором времени. Поэтому *заданиями* машиностроительных предприятий в современных условиях должно стать скорейшее претворение результатов мыслительного процесса (выявленное и согласованное поле интересов производителей и потребителей) в действительность, мобилизация намерений и их манифестация как

для сотрудников предприятия так и для всего общества. При этом *факторами конкурентоспособности* (в авторской концепции) будем считать ветвящиеся альтернативы, которые создают новое пространство (рынок) товаров и услуг для общества.

Именно вышеперечисленным требованиям и отвечают инновации, как инструмент реализации конкурентоспособности предприятия. Считаем *инновациями* (в авторской концепции) – уникальное средство, которые обеспечивают ускорение процесса реализации нового начала (создание нового на макро-, мезо-, микро- уровне), лучшего из лучших, полную замену прошлых программ, обеспечивающих совершенную природу создаваемого, его многообразия и позволяющее человеку приобрести чистое новое сознание для реализации истины жизни. Именно такую философскую концепцию осознанно реализуют мировые лидеры машиностроительного комплекса – предприятия аэрокосмической отрасли. Компания Боинг утверждает, что «строит лучшее будущее с инновационными продуктами, которые являются чище, более эффективными и устанавливают новые стандарты для производства» и презентует себя для общества как «ответственного партнера, соседа и гражданина для разных сообществ, потребителей», которым она служит [1].

Так за данными 2013 г. капитальные инвестиции за видами промышленной деятельности составили: в металлургическом производстве, производстве готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования – 10,48 %; в производство компьютеров, электронной и оптической продукции – 0,24 %; производство электрического оборудования – 0,74 %; производство машин и оборудования, не отнесенных к другим группам – 2,23 %; производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств – 2,76 %. При этом в 2013 г. на реализацию инновационной деятельности в Украине из собственных источников было выделено 72,93 %, из государственного бюджета – 0,26 %, средств иностранных инвесторов – 13,11 %, других источников – 13,71 %. Приведенные данные свидетельствуют об отсутствии сбалансированных механизмов как внутри предприятий так и на государственном уровне, где должны решаться вопросы управления стратегически важных отраслей промышленности.



Конкурентоспособность украинских машиностроительных предприятий на динамично развивающемся мировом рынке на данный момент является ключевой проблемой вхождения предприятия в европейское экономическое сообщество. Для этого первоочередным является решение следующих проблем: 1) усовершенствование технико-технологической базы предприятий, способной выпускать высококачественную продукцию, удовлетворяющую стандарты внутреннего и европейского потребителя; 2) реальные мероприятия по государственной поддержке инвестирования машиностроительного комплекса; 3) стимулирование развития предприятий, применяющих гармоничные формы развития персонала (например, корпоративное управление).

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

1. Corporate citizenship [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.boeing.com/boeing/companyoffices>

**К. э. н. Дмитриева И. Н., Дмитриева М. Н.**

*Нижевартовский экономико-правовой институт*

*(филиал) Тюменского государственного университета, Российская Федерация*

#### **НЕРАВНАЯ ИГРА НА ПОЛЕ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Государственное регулирование в сфере малого бизнеса, как ранее шло вразрез с декларируемыми потребностями его развития, так и продолжает не замечать явных перемен в противоположном направлении. По данным официальной статистики доля малого бизнеса в ВВП России составляет 21–22 %, численность занятых в сфере малого бизнеса – от 20 до 25 %. Согласно планам Правительства РФ и Президента РФ к 2020 году доля малого бизнеса в ВВП РФ должна существенно вырасти и доля занятых в этой сфере составлять не менее 50 % трудоспособного населения.

Действительно, в большинстве развитых западных стран малый бизнес занимает порядка 50–60 %. Наиболее преуспел, за последние годы, в этом отношении, Китай – 50 % ВВП и 60 % занятого населения. Для этого в рамках экономического

развития за рубежом существует ряд программ, таких как беспроцентное кредитование малых предприятий; кредитование под 3–5 % годовых, независимо от изменения ставки рефинансирования; различные государственные фонды поддержки, которые, фактически, берут на себя часть обязательств по ранее взятым кредитным обязательствам, не говоря уже о существовании льготного налогообложения, предоставления в пользование малым предприятиям объектов федеральной и муниципальной собственности.

Прошлый год в РФ был связан с рядом нововведений в сфере малого бизнеса, в том числе: переход на патентную систему налогообложения, ликвидация единого налога на вмененный доход (Федеральный закон № 94 от 25 июня 2012 года), изменение законодательства по табачной и алкогольной продукции, в сферах строительства, здравоохранения, а также в иных отраслях и видах деятельности. С 1 января 2014 года на смену Федеральному закону №94 пришел Федеральный закон РФ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок, товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В этом законе довольно много нового, начиная с непосредственных способов закупки и заканчивая порядком подписания контрактов. При декларируемом ограничении количества проверок, – расширен список субъектов, которые уполномочены осуществлять контроль в сфере госзакупок. Так статья 99 Закона №44-ФЗ «О контрактной системе» устанавливает, что такими органами являются ФАС РФ, Рособоронзаказ, уполномоченные органы исполнительной власти субъектов РФ, уполномоченные органы местного самоуправления, органы внутреннего финансового контроля. Более того, с 1 января 2016 года к этому списку добавятся финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами, а также Казначейство РФ [1]. Получается, что практически любой орган власти имеет функцию контроля.

Казалось бы, что данный Федеральный закон напрямую не относится к сфере малого бизнеса. Однако, в связи с его принятием и вступлением в законную силу, многие государственные деятели, бизнесмены все чаще говорят о том, что необходимо ввести квоту и установить предельно допустимый минимум участия предприятий малого бизнеса в государственных закупках не

менее 25 %. В рамках данного закона предусмотрены некие антидемпинговые меры, которые направлены «на защиту заказчиков от недобросовестных поставщиков, существенно снижающих цену ниже рыночной и неспособных качественно исполнить обязательства по контракту.» Новые меры предусматривают «увеличение в 1,5 раза обеспечения исполнения контракта в случае, если цена снижается на 25 % и более от начальной цены» – согласно Закону №44-ФЗ. Возникает вопрос: «Ну и что здесь хорошего для участников из сферы малого бизнеса?»

Малое предприятие, безусловно в определенных сферах деятельности, имеет более низкие затраты по сравнению с крупным бизнесом, а значит могло бы снизить цену до некоего порогового значения, которое будет предполагать покрытие этих затрат и извлечение прибыли предприятием, но с «меньшим аппетитом», по сравнению с крупными предприятиями. И это не демпинг. Это обоснованная сумма контракта, которая достаточна малому предприятию. Увеличение обеспечения контракта в 1,5 раза – удар исключительно по сфере малого бизнеса. Демпинг во многих сферах достигает 80–85 % (оценка недвижимости, строительство, медицинские услуги). Давайте рассмотрим, на конкретном примере, как работает данный закон. Предположим, что сумма годового контракта на оценку объекта составляет 100 тыс. руб. Обеспечение по контракту – 5 %, то есть 5 тыс. руб. Для полноценного участия в аукционе любое предприятие должно предполагать, что сумма контракта может перейти порог 25 %, следовательно с учетом резерва, обеспечение по контракту в нашем примере должно быть увеличено с учетом риска до 7,5 тыс. руб. Участие в аукционе составляет еще 5 тыс. руб.: берем усредненную сумму, как правило, характерную сумме контракта в 100 тыс. руб. Таким образом, первоначальные затраты составят не менее 12 тыс. руб. Предположим, что по итогам аукциона наше малое предприятие победило с ценой контракта 50 тыс. руб. – ограничимся 50-ю процентами от первоначальной цены контракта, не будем предполагать, например, 85 % в силу бессмысленности участия в конкурсе в таком случае. Таким образом, на момент нашего участия затраты уже составляют 12 тыс. руб., которые вернутся в конце года вместе с 50 тыс. руб. в случае добросовестного исполнения контракта, которое предполагает по сути нахождение общего языка, отсутствие противоречий с заказчиком в видении

ситуации и удовлетворении его требований и интересов (сговор и необъективная оценка законом запрещены). Представим, что выиграно четыре таких контракта, а затраты предприятия на момент завершения первого контракта составляют уже более 50 тыс. руб., при очень небольшой рентабельности в этом виде деятельности. Таким образом, что имеет малое предприятие даже успешное на рынке? Крупное предприятие работает стабильно, покрывая данные первоначальные затраты за счет других товаров, услуг и из иных источников. А что делать малому предприятию, не имеющему других источников? Как правило, малые консалтинговые предприятия, участвующие в госзакупках моноориентированы на оценку имущества, на аудит, юридические и другие услуги. Это даже не магазин ювелирных изделий, который в это самое время продает китайские кольца и готов поддержать новый продукт – «трудного ребенка» в достижении главной цели – компенсации своих затрат, получении дохода и прибыли.

Непосредственно вопросам обсуждения проблем малого бизнеса сегодня уделяется достаточно много внимания органами власти, как на федеральном, так и на муниципальном уровнях, но в отраслевом разрезе законодательная власть не учитывает интересы малого бизнеса.

Принимая закон, связанный с ограничениями в области табачной и алкогольной продукции, в котором указывается, что площадь, на которой возможна ее реализация не должна быть менее 50 кв. м., фактически подвергается полной ликвидации в этой сфере присутствие малого бизнеса. Обязательство в принадлежности предприятий какой-либо саморегулируемой организации (СРО) в области строительства, фактически означает также ликвидацию небольшого строительного предприятия, которое не в состоянии нести первоначальные затраты и ежегодные расходы на нахождение в СРО (порядка 500 тыс. рублей в год). В соответствии с Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 26.04.2011 г. № 342н, выполнения ст. 212 ТК РФ, Руководства Р 2.2.2006-05 всем, кто имеет сотрудников, необходимо проводить аттестацию рабочих мест по условиям труда, что также связано с дополнительными затратами, так как на аттестацию одного рабочего места организация должна потратить от двух до пяти тысяч рублей. Возникает логичный вопрос: зачем руководителю

организации содержать штатных сотрудников больше, чем того требует законодательство? Гораздо выгоднее и проще осуществлять работу с, фактически, собственными сотрудниками, но на условиях подряда (субподряда), договоров на оказание услуг, либо за счет средств «черной кассы», которая, безусловно, возникает в связи с таким уровнем налогообложения, который выводит организацию на уровень выживания. С одной стороны, упрощенная система налогообложения кажется достаточно лояльной, но при условии выплат в пенсионные и страховые фонды с заработной платы сотрудников, она не кажется такой уж безобидной и фискальные отчисления составляют далеко не 6 %, а более 50 %. Преобразования в области розничной торговли связаны, в частности, с изменением правил мелкой розничной торговли не в ее пользу. Законодательно закрепляемые изменения различным образом проецируются на предприятия в различных отраслях, с учетом масштабов их деятельности. В ближайшее время можно ожидать негативный отклик со стороны небольших розничных торговых, строительных организаций, а это и есть отрасли, в которых малый бизнес имел довольно большую долю и был представлен достаточно широким спектром предприятий. Об этом свидетельствуют статистические данные по РФ и регионам, которые отражают количество частных строительных организаций, а также предприятий розничной торговли и количество занятых на этих предприятиях.

Подобные законодательные мероприятия сказываются негативно не только на малом бизнесе, но и будут иметь отрицательную социальную окраску. Исчезнут недорогие частные зубоорубные кабинеты, небольшие диагностические клиники, «дешевые» строители, маленькие магазины «около дома», к которым привыкли потребители. Монополистам в этих отраслях станет гораздо легче и проще, что обязательно скажется на качестве оказываемых услуг и предлагаемых товаров, так как их основная задача – это объем продаж, а следовательно количество, а не качество. При этом сокращается сфера услуг для «экономсегмента», к которому относится не менее трех четвертей населения.

Ориентация на качество продукции и услуг становится сама по уникальным предложением, а специалисты в этих отраслях утрачивают свою ценность. Это возвращает нас в прошлое, и уже можно сказать словами производственной

повести Юрия Крымова «Танкер «Дербент» (1938): «Орджоникидзе говорит, что лучшая организация там, где не существует незаменимых людей».

Рассогласованность в действиях горизонтальной и вертикальной власти негативно отражается не только на развитии российского малого бизнеса, но и основных отраслей, в которых он представлен. Специалисты, задействованные в малом бизнесе обладают определенными адаптивными свойствами, основанными на квалификации, скорости принятия решений, адекватной реакцией на нововведения. Они переживают не первые неприятности, связанные как с бизнесом, в целом, так и с непосредственными организационными изменениями. Эти качества, безусловно, позволяют одним, в очередной раз, преодолеть препятствия и продолжить свою деятельность, а «уставшие от перемен» уйдут с рынка. Законодательная власть снова будет полагать, что малый бизнес, проходит естественный отбор, сильные выживут, и можно проводить дальнейшие эксперименты. Однако не следует забывать, что на поле игры крупного, среднего и малого бизнеса, последнему отведено весьма ограниченное место и у многих участников не хватает запаса оптимизма продолжать противостояние неблагоприятным внешним факторам, когда декларация поддержки оборачивается наступлением с тыла или флангов.

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

1. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.rts-tender.ru/HtmlView/HtmlView.aspx?ItemId=1375>

**К. е. н. Палехова Л. Л., Мусієнко Ю. С.**

*Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ НОВИХ ПОСЛУГ НА КОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ**

Прискорення змін в навколишньому середовищі, поява нових запитів і зміна позиції споживача, зростання конкуренції за ресурси, поява нових можливостей для здійснення бізнесу, розвиток інформаційних мереж, що роблять можливим блискавичне поширення й одержання інформації, широка доступність

сучасних технологій, зміна ролі людських ресурсів, а також ряд інших факторів призвели до різкого зростання методів просування нових товарів на ринку.

Підкреслимо, що просування займає особливе місце у комплексі маркетингу, оскільки здійснює зв'язок з покупцем, повідомляє його про особливості, привабливість характеристик товару та цінову політику. Тобто засобами просування підприємство може досить ефективно нарощування обсяги реалізації продукції та досягати ринкових цілей.

У чисельних наукових дослідженнях доведено, що ефективна структура комплексу просування прямо залежать від типу ринку, на якому працює підприємство – споживчому (роздрібному, первинному) чи промисловому у (оптовому, вторинному), а також від особливостей певної категорії товарів чи послуг. Підприємства, що працюють з кінцевим споживачем, мають відносини з цільовою аудиторією, яка суттєво відрізняється від оптових покупців.

Головним елементом на первинному ринку є кінцевий споживач, тому для гравців цього ринку є важливим усе, що його характеризує, а саме – його потреби, його ставлення до товару, бренду та фірми, його спосіб життя, рівень його ерудиції тощо. Тому, наприклад, щоб досягти конкурентних переваг на споживчому ринку перукарських послуг, недостатньо враховувати тільки загальні тенденції розвитку суспільства – економічні, соціальні, правові фактори зовнішнього середовища як умови для розвитку бізнесу. Є необхідним вивчати такі явища як відношення до зовнішнього обліку. Тобто для розробки політики просування на ринку перукарських послуг є важливим проведення STELV-аналізу, що призначений для виявлення впливу сукупності факторів – соціальних (Social), технологічних (Technological), економічних (Economic), правових аспектів (Law) та індивідуальних цінностей (Values).

Методом глибинних інтерв'ю групи експертів – власників десяти перукарських закладів м. Дніпропетровська було встановлено, що для вирішення питання щодо інвестування в розвиток перукарського бізнесу треба насамперед враховувати такі соціально-культурні фактори, як відносна збільшення частки населення з середнім та високим рівнем доходу, серед технологічних факторів – появу принципово нових

видів технологій та обладнання, як індивідуальні цінності – посилення прагнення людей до прояви своєї індивідуальності через риси зовнішнього вигляду.

Також для споживчому ринку послуг вкрай необхідно чітко розуміти свою ринкову місію та ключові компетенції, що є основою для ефективного використання своїх конкурентних переваг. Згадаємо, що К. Хамел і Г. Прохалад розуміються компетенцій підприємства як набір переваг, технологій, здібностей, знань і умінь, які дають можливість суб'єкту бізнесу відрізнитись від конкурентів. Серед усіх компетенцій вчені виділяють ключові компетенції, що мають такі властивості, як: унікальність, переважну значимість для споживачів, здатність розвиватись та допомагають розвиватися усьому бізнесу.

Наприклад, до ключових компетенцій ПП «Калабухов», що є перукарським закладом середньої цінової категорії, відносяться:

1. Технічні можливості: серед усіх конкурентів ПП «Калабухов» відрізняється оснащенням нового покоління, що надає можливості застосовувати новітні перукарські технології.

2. Високий рівень кваліфікації кадрів: перукарі та майстри з манікюру володіють різноманітною технікою виконання перукарських послуг та регулярно підвищують свою професійну майстерність.

3. Репутація на ринку та знання ринку: ПП «Калабухов» працює набагато довше існуючих конкурентів та зміг завоювати репутацію якісних послуг за середньою ціною.

Визначені ключові компетенції мають бути першочергово використані при розробці маркетингової програми щодо просуванні на ринку нових перукарських послуг, оскільки сприяють загальному розвитку бізнесу та виконанню ринкової місії підприємства.

SPACE-метод дає можливість проаналізувати наявну стратегію суб'єкта підприємництва навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді. Як відомо, У методі SPACE передбачено виділення чотирьох груп критеріїв оцінки діяльності підприємства, а саме: фінансова сила підприємства; конкурентоздатність підприємства і його становище на ринку; привабливість і стабільність галузі, в якій функціонує підприємство.



Кожен показник за такими критеріями зважено оцінюється по 6-ти бальній шкалі з точки зору його ролі щодо використання можливостей розвитку ключових компетенцій підприємства. Так для ПП «Калабухов» фінансова сила оцінена в 5,2 бали, конкурентоздатність – 4,9 бали, привабливість і стабільність галузі 4,5 і 4,1 відповідно.

Отримані результати розрахунків наносяться на прямокутну систему координат. Кожний із вихідних критеріїв зображується як точка на відповідній півосі. Після цього утворюється точка з координатами  $P(x, y)$  в одному з квадрантів вибраної системи координат. У результаті сполучення цієї точки з початком координат утворюється вектор, що вказує на наявний чи доступний у перспективі тип стратегії.

SPACE-метод показав, що ПП «Калабухов» використовує консервативну стратегію збереження своєї конкурентної позиції. Проте в умовах зростання ринку, спираючись на високий запас своєї фінансово-економічної стійкості, можливо використати агресивну стратегію – розширити асортимент перукарських послуг, використовуючи зростаючу силу індивідуалізації інтересів до своєї зовнішності.

**К. е. н. Познанська І. В.**

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень*

*НАН України, Україна*

## **ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ СТАНДАРТІВ В ТОРГІВЕЛЬНОМУ СУДНОПЛАВСТВІ**

Ефективні та рентабельні транспортні системи, які функціонують за рахунок глобальних транспортних ланцюжків, є двигуном економічного розвитку і процвітання в сучасному світі. Торгова конкурентоспроможність всіх країн – як розвинених, так і тих, що розвиваються, і в тому числі ті, що мають вихід до моря – багато в чому залежить від ефективного доступу до міжнародних морських

зв'язків і системи портів. Можливості держави брати участь у системі цих відносин залежить від здатності відповідати вимогам часу.

Останнім часом велика увага приділяється проблемам, пов'язаним з перешкодами доступу до морських послуг, для торгівлі товарами між територіями, які мають вихід до моря і зарубіжними ринками. Транзитна система повинна бути безпечною, надійною, простою, здатною гарантувати доступ для країн, що розвиваються і мають вихід в море, до глобальних мереж перевезень.

Екологічна безпека транспортної галузі продовжує займати важливе місце в міжнародній політиці, в тому числі питання, що стосуються морських перевезень і діяльності портових підприємств. Основні напрямки роботи міжнародних організацій щодо скорочення забруднення від судноплавства: скорочення викидів парникових газів від міжнародного судноплавства та енергоефективність, технічне співробітництво і передача технологій, удосконалення методів отримання інформації про діяльність судів, питання сумісності ринкових заходів для міжнародного судноплавства з правилами СОТ, забруднення повітря з суден від: оксидів сірки, оксидів азоту, прийом та управління відходами, утилізація суден, запобігання переносу баластних вод.

Для запобігання та контролю забруднення з суден на міжнародному рівні був розроблений широкий спектр законодавчих заходів, в рамках Міжнародної морської організації (ІМО), і на рівні ЄС, де зниження забруднення при судноплавстві є невід'ємною частиною морської політики безпеки ЄС ще з 1993 року. Сьогодні близько половини інструментів регулювання ЄС (директиви і правила) спрямовані на забезпечення морської безпеки і на захист навколишнього середовища.

Прагнучи зменшити викиди від міжнародного судноплавства, ІМО працює над правилами щодо скорочення викидів інших токсичних речовин від спалювання мазуту, зокрема оксиду сірки та азоту, які сильно відображаються на забруднення повітря з суден (Додатки VI до МАРПОЛ, який був змінений в 2008 році, щоб ввести більш суворі заходи з обмеження викидів).

Скорочення викидів парникових газів від міжнародного судноплавства продовжує залишатися одним з головних напрямків роботи Комітету ІМО по захисту морського середовища (КЗМС). Згідно з дослідженням 2009 року (ІМО, 2009),

технічні та експлуатаційні заходи мають найбільше значення для скорочення викидів парникових газів від міжнародного судноплавства.

У 2012 році був прийнятий набір технічних і експлуатаційних вимог з підвищення енергоефективності та скорочення викидів парникових газів від міжнародного судноплавства. Нові заходи полягають у введенні Індексу проектування енергоефективності (EEDI) для нових суден і Плану управління енергоефективністю судна (SEEMP) для всіх суден, були прийняті шляхом поправок до Додатку VI МАРПОЛ і введення нової глави 4, що набув чинності 1 січня 2013 року.

Відповідно до правила 23 MARPOL Додатка VI, затвердженим в липні 2011 року, про співпрацю з ІМО та іншими міжнародними органами, вони зобов'язані заохочувати і надавати, у разі необхідності, підтримку, прямо або через ІМО, особливо Інструкція також вимагає від національних адміністрацій активно співпрацювати один з одним з урахуванням національних законів, правил і політики, «по сприянню розвитку та передачі технологій та обміну інформацією для держав, які запитують технічну допомогу, зокрема державам, що розвиваються»: передачу енергоефективних технологій; наукові дослідження і розробки для підвищення енергоефективності судів; навчання персоналу, для ефективного здійснення та забезпечення дотримання правил, обмін інформацією та технічне співробітництво, пов'язане з подальшим поліпшенням енергоефективності для суден. Україна отримала запит на участь у цій діяльності, проте Міністерство інфраструктури відмовилося від участі.

Передбачається, що першочергову увагу слід приділяти розробці резолюції КЗМС для забезпечення фінансової, технологічної підтримки та підтримки з нарошування потенціалу розвинених країн для здійснення положень з енергоефективності для суден країн, що розвиваються.

Міжнародні стандарти повинні строго дотримуватися, але, на жаль, ряд держав прапора систематично ігнорують або не в змозі здійснювати і забезпечувати відповідність міжнародним стандартам безпеки. В результаті, хоча безпека на морі традиційно заснована на ролі держави прапора, Європейський союз пропонує перейти до контролю за морськими судами державами порту, цей підхід

розглядається як найбільш ефективний інструмент для зниження кількості неякісних перевезень вантажів в їх водах. У порівнянні з контролем за морськими судами з боку держави прапора, контроль з боку держави порту вважається більш ефективним.

З метою оцінки можливих наслідків, були проведені розрахунки подорожчання тонни дедвейту і, як наслідок рівня фрахтової ставки, при виконанні вимог ЄС. Збільшення не сильно позначиться на перевезенні дорогих вантажів, але при перевезенні, наприклад, зернових або вугілля, перевізники повинні будуть підвищити ставку фрахту на 2,5 %. Подорожчання 1 тонни перевезеного вантажу відіб'ється, насамперед, на основних українських експортерах, що призведе до збільшення собівартості продукції і зменшення перерахувань до бюджету податку на прибуток. Способом вирішення цієї проблеми може стати звільнення підприємств, що забезпечують експорт, від податку на прибуток з умовою збільшення рівня заробітної плати до європейського рівня, що дозволить збільшити відрахування до державного бюджету та компенсувати пільгу з податку на прибуток.

**К. ю. н. Скворцова Т. А.**

*Ростовский государственный экономический университет,  
Российская Федерация*

**НЕЗАВИСИМАЯ ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВА, ВНОСИМОГО  
В КАЧЕСТВЕ ОПЛАТЫ АКЦИЙ (ДОЛЕЙ)  
В УСТАВНЫХ КАПИТАЛАХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ**

Для уяснения вопросов применения института независимой оценки при определении стоимости имущества, вносимого в уставный капитал хозяйственных обществ необходимо начать с определения сущности уставного капитала.

Действующее законодательство не содержит определения понятия «уставный капитал», поэтому следует проанализировать современные доктринальные подходы к сущности указанных явлений. В научной литературе отмечается, что

уставный капитал представляет собой общую стоимость (или денежную оценку) имущества, вносимого всеми учредителями (участниками) в качестве оплаты приобретаемого права участия в обществе. То есть сумма уставного капитала, указываемая в уставе общества, – это цифра номинальная, нарицательная, которая определяет лишь совокупную оценку вкладов участников на момент их внесения [4]. Об условности уставного капитала писали еще дореволюционные цивилисты. Так, П. Цитович указывал, что «цифра складочного капитала есть предел, ниже которого – убытки, выше – прибыли; эта цифра есть пустота, которая должна быть насыщена ценностью имущества компании, как ее действительного капитала, прежде чем могут быть прибыли» [5]. Е. А. Суханов полагает, что под уставным капиталом понимается совокупная стоимость имущества юридического лица, зафиксированная в его уставе [6].

Представляется, что уставный капитал хозяйственного общества можно определить как исчисляемую в денежном выражении величину, отражающую минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, и определяемую совокупностью стоимостей номинальных долей участников общества.

Выделяют три функции уставного капитала: гарантийную, распределительную и стартовую. При этом основной из них, с нашей позиции, является гарантийная, которая выражается в том, что уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Данная функция уставного капитала обусловила наличие в действующем законодательстве норм, призванных обеспечить реальную стоимость имущества, которое вносится в уставный капитал хозяйственных обществ.

Федеральными законами от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [1] (далее – Закон об АО), от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2] (далее – Закон об ООО) предусмотрена процедура обязательной оценки имущества, вносимого в качестве оплаты акций (долей) в уставных капиталах акционерных обществ, обществ с ограниченной и с дополнительной ответственностью неденежными средствами.

Отметим, что согласно положениям п. 1 ст. 15 Закона об ООО оплата долей в уставном капитале общества может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами либо иными имеющими денежную оценку правами. Аналогичное положение предусмотрено и п. 2 ст. 34 Закона об АО: «Оплата акций, распределяемых среди учредителей общества при его учреждении, дополнительных акций, размещаемых посредством подписки, может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами либо иными правами, имеющими денежную оценку». Таким образом, закон допускает возможность внесения в уставный капитал хозяйственного общества не только денежными средствами, но и иным имуществом (неденежными средствами).

Также следует указать на то, что законодатель предусматривает определенные сроки формирования уставного капитала. Так, согласно п. 1 ст. 16 Закона об ООО в новой редакции каждый учредитель общества должен оплатить полностью свою долю в уставном капитале в течение срока, который определен договором об учреждении общества (решением об учреждении общества), но не более 4-х месяцев с момента государственной регистрации общества. Законом об АО установлено, что не менее половины акций общества, распределенных при его учреждении, должно быть оплачено в течение 3-х месяцев с момента государственной регистрации общества, а остальная часть – в течение года с момента его государственной регистрации, если меньший срок не предусмотрен договором о создании общества.

Неденежные средства, вносимые учредителем (участником) общества в качестве оплаты акции либо доли в уставном капитале передается в собственность общества по акту приема-передачи либо по договору о предоставлении имущества (например, лицензионный договор, договор аренды и др.) в пользование общества [7].

Доля каждого учредителя общества может быть оплачена по цене не ниже ее номинальной стоимости. В том случае, если номинальная стоимость или увеличение номинальной стоимости доли участника общества в уставном капитале общества, оплачиваемой неденежными средствами, составляет более чем

20 тыс. рублей, в целях определения стоимости этого имущества должен привлекаться независимый оценщик при условии, что иное не предусмотрено федеральным законом. Номинальная стоимость или увеличение номинальной стоимости доли участника общества, оплачиваемой такими неденежными средствами, не может превышать сумму оценки указанного имущества, определенную независимым оценщиком.

В обществе с ограниченной ответственностью в случае, если номинальная стоимость или увеличение номинальной стоимости доли участника общества в уставном капитале общества, оплачиваемой неденежными средствами, составляет более чем 20 тыс. рублей, в целях определения стоимости этого имущества должен привлекаться независимый оценщик при условии, что иное не предусмотрено федеральным законом. При этом номинальная стоимость или увеличение номинальной стоимости доли участника общества, оплачиваемой такими неденежными средствами, не может превышать сумму оценки указанного имущества, определенную независимым оценщиком (п. 2 ст. 15 Закона об ООО). В акционерных обществах при оплате акций неденежными средствами для определения рыночной стоимости такого имущества всегда должен привлекаться независимый оценщик (п. 3 ст. 34 Закона об АО).

Независимая оценка проводится в соответствии с Федеральным законом от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [3]. Согласно ст. 9 и 10 указанного Закона между оценщиком и заказчиком должен быть заключен договор, который будет являться основанием проведения оценки. Данный договор заключается в письменной форме и не требует нотариального удостоверения. В нем должно содержаться точное указание на объект оценки (объекты оценки), а также его (их) описание. Статьей 16 указанного Закона установлено, что оценка объекта не может проводиться оценщиком, если он является учредителем или должностным лицом юридического лица либо работником юридического лица – заказчика, или лицом, имеющим имущественный интерес в объекте оценки, или состоит с указанными лицами в близком родстве или свойстве. Кроме того, проведение оценки объекта не допускается, если в его

отношении оценщик имеет вещные или обязательственные права вне договора; если оценщик является участником или кредитором общества либо само общество является кредитором или страховщиком оценочной фирмы. Размер платы оценщику за проведение оценки объекта не зависит от итоговой величины стоимости объекта оценки.

Минфин России в своих письмах дает разъяснения по некоторым вопросам, связанным с оценкой имущества, вносимого в уставный капитал общества в качестве оплаты доли участника. Например, согласно письму Минфина России от 29 мая 2006 г. № 03-01-10/2-119 оценка имущества независимым оценщиком должна быть проведена до момента подачи заявителем учредительных документов в регистрирующий орган. В письмах Минфина России от 14 августа 2007 г. № 03-03-05/219, от 12 октября 2006 г. № 03-03-02/239 и от 12 сентября 2007 г. № 03-03-07/17 разъяснено, что, если в стране, резидентом которой является учредитель, отсутствует институт оценщиков, стоимость имущества может подтвердить независимый оценщик иного государства, который состоит в ассоциации профессиональных оценщиков и имеет соответствующий международный сертификат.

Денежная оценка имущества, вносимого для оплаты акций (долей) в уставном капитале общества, утверждается решением общего собрания участников общества, принимаемым всеми участниками единогласно. Участники общества и независимый оценщик солидарно несут при недостаточности имущества общества субсидиарную ответственность по его обязательствам в размере превышения стоимости имущества, внесенного для оплаты долей в уставном капитале общества в течение 3-х лет с момента государственной регистрации общества или внесения в устав общества соответствующих изменений.

При этом в п. 2 ст. 15 Закона об ООО подчеркивается, что номинальная стоимость доли участника общества, оплачиваемой такими неденежными средствами, не может превышать суммы оценки указанного имущества, определенной независимым оценщиком. В связи с этим в научной литературе обсуждается



закономерный вопрос: допускает ли законодатель, что при утверждении оценки неденежного вклада на собрании учредителей общества эта оценка может быть ниже, чем оценка, определенная независимым оценщиком? Некоторые исследователи считают, что допускается. Другие авторы полагают, что «исключается возможность не только завышения, но и занижения стоимости неденежных вкладов по сравнению с размером, определенным независимым оценщиком» [8]. Вторая позиция представляется наиболее верной исходя из разъяснений, содержащихся в п. 1 информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 30 мая 2005 г. № 92 «О рассмотрении арбитражными судами дел об оспаривании оценки имущества, произведенной независимым оценщиком», в котором прямо указывается на обязательный характер величины стоимости объекта оценки, установленной независимым оценщиком и предусмотренной ст. 15 Закона об ООО. Таким образом, исключается возможность не только завышения, но и занижения стоимости неденежных средств, вносимых учредителями (участниками) обществ, по сравнению с размером, определенным независимым оценщиком.

Вместе с тем, указанная норма, на наш взгляд, должна быть изменена, поскольку при внесении в качестве оплаты доли в уставном капитале неденежных средств в целях надлежащего обеспечения гарантийной функции уставного капитала должна быть определена рыночная стоимость вносимых активов. Определить такую стоимость может только независимый оценщик. А учредители (участники), на наш взгляд, могут лишь утвердить возможность оплаты доли в уставном капитале такими неденежными средствами по стоимости, четко определенной независимым оценщиком. Таким образом, необходимо законодательно закрепить, что оценка неденежных средств, вносимых в уставный капитал общества, должна осуществляться только независимым оценщиком, который и будет нести ответственность перед кредиторами общества за результаты такой оценки.

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

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 1.

2. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 7. – Ст. 785.
3. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3813.
4. Корпоративное право: учебный курс / отв. ред. И. С. Шиткина. – М.: Кнорус, 2011.
5. Цитович П. Учебник торгового права / П. Цитович. – К.; СПб.: Издание книгопродавца Н. Я. Оглоблина, 1891. – Вып. 1.
6. Суханов Е. А. О Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации / Е. А. Суханов // Вестник гражданского права. – 2010. – № 4.
7. Илюшина М. Н. Применение института независимой оценки в ООО и в хозяйственных партнерствах / М. Н. Илюшина // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2012. – № 8.
8. Оводов А. А. Цивилистические аспекты правового регулирования деятельности обществ с ограниченной ответственностью (интервью с деканом юридического факультета им. М. М. Сперанского Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ доктором юридических наук, профессором, заслуженным юристом РФ С. Д. Могилевским) / А. А. Оводов // Юрист. – 2013. – № 15.

**Хадарцев О. В., Поденко Д. П.**

*Полтавський національний технічний університет*

*імені Юрія Кондратюка, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

В даний час споживання енергії є істотною статтею витрат для підприємств промислової і виробничої сфери. Підприємства не можуть контролювати ціни на енергоносії, політику уряду і глобальну економіку. Ці факти дозволяють констатувати, що в ситуації, яка склалася з енергозбереженням, підвищення енергетичної ефективності є необхідною умовою для економічного розвитку. Одним із шляхів забезпечення ефективної реалізації енергозбереження на підприємстві є формування відповідної системи енергозбереження.

Енергетична система промислового підприємства – дуже специфічне поняття. Якщо розглядати його з точки зору підрозділу, то воно є незалежною складовою частиною цього підприємства, але в той же час входить до складу інших підрозділів, які взаємопов'язані між собою. Як відомо, до складу енергосистеми промислового підприємства входять численні й різноманітні енергоспоживаючі агрегати, цехові і заводські мережі, розподільні пристрої, перетворювальні й генеруючі утилізаційні енергоустановки.

Огляд фахових і періодичних публікацій виявив відсутність терміну «система енергозбереження» як визначеної і структурованої категорії. Обґрунтувати це визначення можна лише за рахунок співставлення інших систем підприємства та врахування процесів діяльності підприємства.

Будь-яка система має 3 основні ознаки:

- елементи;
- зв'язки;
- закономірності функціонування.

Елементну систему енергозбереження підприємства правомірно розглянути як сукупність функціональних складових, що забезпечують кожний аспект здійснення енергозбереження на підприємстві. Таку сукупність узагальнено представлено у табл. 1.

**Таблиця 1. Елементний склад системи енергозбереження підприємства**

<b>Поняття</b>	<b>Сутність</b>
Технічна система енергозбереження	Комплексне енергозбереження щодо оперативної діяльності підприємства: розподіл енерговитрат на виробничі пристрої, енергозберігаючі агрегати, тощо
Технологічна система енергозбереження	Оптимізація витрат енергії та покращення показника енергоємності за рахунок екстенсифікації та інтенсифікації виробництва
Система управління енергозбереженням	Реалізація та контроль діяльності підприємства за рахунок енергетичного менеджменту підприємства: встановлення взаємозв'язків між виробничими підрозділами та підрозділами і адміністративним центром
Кадрова система енергозбереження	Група працівників, які мають відповідну освіту, кваліфікацію та досвід роботи заради виконання певних обов'язків: зменшення енерговитрат на підприємстві, контроль за використанням енергії
Фінансова (ресурсна) система енергозбереження	Форма реалізації фінансово-ресурсних відносин з приводу організації та фінансування впровадження енергозберігаючих технологій
Інформаційна система енергозбереження	Системність планування і раціональна послідовність виконання працівниками функцій та заходів щодо підвищення енергозбереження на підприємстві

Завданням економічного механізму енергозбереження є стимулювання раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів, створення виробництва і широкого застосування енергетично ефективних технологічних процесів, обладнання та матеріалів.

Для більш детального розуміння механізму енергозбереження слід виокремити його функції:

- організація та інтенсифікація процесу енергозбереження;
- забезпечення взаємодії виробничих підрозділів в рамках конкретного виробничого процесу та між виробничої взаємодії;
- застосування енергетично ефективних технологій, обладнання та матеріалів;
- організація планування енергозберігаючої діяльності підприємства;
- мотиваційна функція;
- ресурсне забезпечення енергозбереження.

Стосовно визначення системи енергозбереження підприємства потрібно зауважити, що вона, як механізм, не може бути неупорядкованою сукупністю методик і розпоряджень, відірваних від реальних завдань виробництва, а повинна бути взаємоузгоджена із завданнями підприємства, відповідати особливостям виробничого процесу та забезпечити максимально ефективне використання ресурсів підприємства та досягнення поставленої мети.

Правомірно охарактеризувати систему енергозбереження на підприємстві, через встановлення взаємозв'язків між виробничими підрозділами, підрозділами і адміністративним центром; формування набору методів управління (економічні, організаційні, соціально-психологічні тощо) енергозбереженням та енергоспоживанням на підприємстві. Реалізація енергозбереження відбувається через створення відповідного структурного підрозділу, або групи працівників, відповідальних за енергозбереження на підприємстві. Встановлення взаємозв'язків повинно забезпечити швидкий збір інформації щодо енергозбереження; обробку інформації та розроблення стратегії енергозбереження; структурна перебудова господарських комплексів при одночасному зниженні техногенного впливу на навколишнє природне середовище; узгодження розробленої стратегії та зворотний зв'язок щодо її реалізації.

Враховуючи постійні кількісні та якісні зміни, що відбуваються як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі підприємств, існує нагальна потреба в подальших наукових дослідженнях такої складної категорії, як система енергозбереження. Саме ефективна система енергозбереження на рівні підприємства є основою успішної реалізації стратегій енергоефективності.

**К. е. н. Хринюк О. С., Бабич І. В.**

*Національний технічний університет України*

*«Київський політехнічний інститут»*

## **ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СВС»**

Прибуток один з основних фінансових показників плану й оцінки господарської діяльності підприємств. За рахунок прибутку здійснюється фінансування заходів щодо науково-технічного і соціально-економічного розвитку підприємств, збільшення фонду преміювання праці працівників. Він є не тільки джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, але здобуває усе більшого значення у формуванні бюджетних ресурсів, позабюджетних і благодійних фондів регіонів і країни в цілому.

В умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути до одержання максимального прибутку, тобто до такого його рівня, що дозволяв би йому не тільки міцно утримувати позиції збуту на ринку своєї продукції, але й забезпечувати динамічний розвиток виробництва в умовах конкуренції.

Важливою задачею кожного господарюючого суб'єкта є одержання більше прибутку при найменших витратах шляхом дотримання строгого режиму економії у витраті засобів і найбільш ефективного їхнього функціонування.

ТОВ «СВС» виробляє підставки та комплекси для аудіо-, відео- і телеапаратури, журнальні столики, тумби під взуття, окремі предмети домашніх меблів та багато іншого для дому та офісу. Проаналізувавши діючу стратегію управління підприємством, можна зробити висновки, що в довгостроковому плані вона може себе не виправдати. З часом виникне необхідність поступового переходу від наступальної до захисної стратегії, стратегії економії та контролю витрат, або ж ТОВ «СВС» потрібно буде знаходити нові ідеї щодо збільшення своєї прибутковості: освоєння нової продукції, управління якістю, вибір сегментів ринку тощо.

Підприємство отримує доходи в поточному році тільки від здійснення основної діяльності – виробництва та реалізації меблів. Найбільшу долю прибутку ТОВ «СВС» отримує від реалізації тумб різних моделей.

Переваги у виробничій і ціновій політиці та якості продукції торговельної марки «СВС» наступні:

- це вітчизняний (український) виробник – цей момент дозволяє моделювати і випускати підставки, призначені саме для «наших» споживачів, з огляду на всі вузькі моменти і нюанси, а також менталітет покупця;

- лояльні і доступні ціни – власне виробництво тумбочок і підставок, «ноу-хау» в області дизайну тумбочок і рішень під аудіо-відеотехніку – усе це знаходить своє відображення в досить прийнятній ціні;

- відмінна європейська якість – моделі тумб випуску 2009 року дотепер мають стабільний і стійкий попит не тільки на ринку України, але й у ближнім зарубіжжі;

- простота зборки при розібраному постачанні – найдокладніші інструкції і пакувальні аркуші дозволяють зібрати виріб навіть непрофесійному і не підготовленому споживачеві в області меблевих розробок.

Зважаючи на особливості формування прибутку підприємства, можна визначити основні дискретні варіанти (концепції) обґрунтування стратегії управління ним:

- агресивна (наступальна) стратегія – забезпечення збільшення абсолютної величини прибутку підприємства шляхом максимізації рівня доходів підприємства в результаті збільшення виручки від реалізації товарів, робіт та послуг (наприклад, стимулювання збуту, підвищення ціни тощо) – забезпечення зростання доходів підприємства за порівняно стабільного рівня витрат;

- захисна стратегія – забезпечення контролю витрат з метою збільшення прибутку суб'єкта господарювання як різниці між абсолютною доходів та витрат (слід зауважити, що така стратегія є ефективною у довгостроковій перспективі, оскільки у короткостроковому періоді підприємство, як правило, не може суттєво зменшити рівень витрат).

Водночас, практична організація моделі управління прибутком підприємства виключно на основі застосування принципів однієї із наведених вище концепцій є проблематичною, а таке управління не матиме значного позитивного ефекту ні в короткостроковому, ні в довгостроковому періодах. Тому для уникнення недоліків кожної із концепцій та реалізації їх переваг підприємству доцільно розробляти власний («проміжний») варіант стратегії управління прибутком як виражений компроміс між агресивною та захисною стратегіями – диверсифіковану стратегію.

Цілі підприємства мають два основних напрямки досягнення: традиційні та інноваційні. Традиційні – достатньо ефективні, але не завжди доцільні, так як ТОВ «СВС» вже досягло оптимального рівня, зокрема у питаннях постачання та вартості сировини і матеріалів та вивільнення зайвих працівників. Щодо підвищення цін на товари та збільшення обсягів виробництва, то ринок ставить свої вимоги до таких заходів через коливання попиту, потреби споживачів, пропозиції конкурентів тощо. Збільшення обсягів виробництва повинне відбуватися за рахунок розширення асортименту, а підвищення цін за рахунок покращення якості.

Аналіз ефективності впровадження нововведення показав, що даний проект є ефективним і вигідним для ТОВ «СВС», оскільки не потребує значних капітальних вкладень і дозволяє значно покращити конкурентну позицію і прибутковість виробництва.

Таким чином, аналіз діяльності підприємства показує, що на сьогоднішній день ТОВ «СВС» отримує достатній прибуток, щоб зберігати свою фінансову незалежність, реалізуючи стратегію збільшення прибутковості власними засобами.

Усі запропоновані інноваційні напрямки досягнення, а також традиційні (в межах їх доцільності) можливо здійснити за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства.

**Д. е. н. Борейко В. І.**

*Міжнародний економіко-гуманітарний університет  
імені академіка Степана Дем'янчука, м. Рівне, Україна*

## **ДЕМОГРАФІЧНИЙ ФАКТОР ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН**

В стародавні часи, коли людина почала освоювати та використовувати на свою користь природні ресурси, жителів на землі була невелика кількість, а тому проблема нехватки родючої землі, прісної води, лісових ресурсів та продуктів не виникала. Однак, стрімке зростання народонаселення, вже у XVIII столітті заставило вчених задуматися над питанням, яку кількість населення здатні прокормити земельні угіддя окремих країн та планети в цілому.

Першим проблему взаємозалежності демографічної і економічної ситуації ґрунтовно дослідив відомий англійський економіст Т. Мальтус. В своїй роботі «Дослід про закон народонаселення» вчений обґрунтував, що за сприятливих умов (якщо будуть викоренені війни, хвороби та бідність) населення збільшуючись за принципом геометричної прогресії, буде подвоюватися кожні 20–25 років, а виробництво їжі та інших необхідних предметів існування, збільшуючись в арифметичній прогресії, не зможе примножуватися такими темпами. І тоді через перенаселення бідність може стати неминучою долею всього людства» [1, с. 107].

Рікардо Д. поділяв думку Т. Мальтуса про згубність для країни швидкого зростання населення: «Всяке напруження працездатності, оскільки, воно не супроводжується зменшенням норми зростання населення, тільки збільшує зло, тому що виробництво не може встигати за населенням» [2, с. 90].

Дж. С. Міль також погоджувався з висновком Т. Мальтуса про те, що, через обмеженість природних ресурсів, неконтрольоване зростання населення може



породити проблеми з забезпеченням його розвитку. Але, на думку вченого, побороти проблеми пов'язанні із збільшенням чисельності населення можна через наукові відкриття та удосконалення в організації праці.

Проте, вчений допускав ситуацію за якої населення зростатиме скоріше ніж відбуватимуться покращення, що погіршить умови забезпечення його продуктами, а тому сформулював свої пропозиції для поведінки країн в цьому випадку: «Коли темпи зростання населення перевищують темпи процесу покращення ... існують засоби, за допомогою яких є надія пом'якшити цю сурову необхідність. Перший із цих засобів – ввезення харчів із-за кордону, другий – еміграція» [3, с. 324].

Однак, цими рекомендаціями можуть скористатися далеко не всі країни, оскільки, для імпорту харчів потрібні значні валютні надходження від експорту, а для не допущення проникнення трудових ресурсів з інших країн, багато держав запроваджують додаткові обмеження для іммігрантів.

А. Маршалл розвиваючи цю тему прийшов до того ж висновку що і Дж. С. Міль: «Швидке зростання населення в одних умовах являє собою біду, а в інших не є такою» [98, с. 406]. Це на думку вченого відбувається тоді, коли науково-технічний прогрес дозволяє якійсь країні, або країнам розвиватися прискореними темпами: «Накопичення багатства в цивілізованих країнах росте в нинішній час швидше, ніж населення ...» [4, с. 408 ].

Однак, слід враховувати що, якщо заходи запропоновані Дж. С. Мілем та А. Маршаллом могли запобігти голодуванню населення в їхні часи, то сьогодні, в умовах глобалізації світової економіки, швидке збільшення населення в одній країні може створити проблему для розвитку всієї Планети.

На думку Дж. М. Кейнса, через збільшення населення швидшими темпами, ніж накопичувалися матеріальні блага, в Європі утворилася велика кількість голодних ротів, що, в свою чергу, було причиною I світової війни [5, с. 476].

Проблема неконтрольованого зростання чисельності населення на одних континентах і його уповільнення, аж до від'ємного значення, на інших, та вплив

демографічної ситуації на розвиток країн знаходиться і сьогодні в полі уваги багатьох вчених. В наукових роботах відмічається, що населення стрімко зростає в країнах з низьким економічним розвитком, тоді як, в економічно розвинутих країнах народжуваність в останні десятиліття постійно знижується.

Отже, всупереч висновкам Т. Мальтуса, бідність, як правило, є передумовою зростання народжуваності, а збільшення рівня добробуту населення – її зниження. Водночас, неконтрольоване зростання населення в бідних країнах породжує голод, зростання смертності та несанкціоновану еміграцію.

За таких умов все більше країн, що розвиваються, задумуються над рекомендаціям Т. Мальтуса щодо обмеження дітонародження, вважаючи це одним з основних шляхів подолання своєї бідності. Однак, українські вчені С. В. Мочерний та М. В. Довбенко вважають антигуманними його рекомендації щодо стримування приросту населення через війни, голод, хвороби, мінімальне споживання грубої їжі бідними верствами населення [6, с. 488].

Проте, якщо погодитися з останньою думкою і не обмежувати зростання народонаселення на Планеті, то обов'язково постають питання, яку кількість жителів здатна прокормити Земля, чи зросте населення планети до такої кількості, що його не можна буде забезпечити продуктами харчування, коли буде перевищена ця межа і що робити в такому випадку країнам для уникнення недоїдання та голодної смерті серед найбідніших верств населення.

У прогнозі демографічних перспектив на XXI століття думки вчених поділилися. Песимісти вважають, що чисельність жителів Землі буде збільшуватися за експоненціальним законом. Оптимісти дотримуються думки, що ми вступаємо в перехідну демографічну фазу. Так, сьогодні до групи країн де спостерігається від'ємний приріст населення входять: Німеччина, Японія, Італія, Болгарія, Румунія, Угорщина, Латвія, Литва, Естонія, а також Україна, Росія, Білорусь та Молдова [7, с. 543–544]. Однак, у переважній більшості азіатських та африканських країн чисельність населення продовжує зростати.

При цьому, на думку вчених навіть якщо кількість населення становитиме 7–8 млрд чоловік, на планеті відбуватимуться масові вимирання людей

від голоду, поширюватимуться епідемії, хвороби, спалахуватимуть війни через нестачу прісної води [8, с. 13–15].

Проте, після 1980 року зростання населення Землі уповільнилося. Це відбулося через встановлення багатьма країнами, в першу чергу Китаєм та Індією, контролю за дітонародженням та уповільненням темпів природного приросту населення в економічно розвинутих країнах світу. Отже, вже сьогодні можна стверджувати, що прогноз відомого французького вченого Ф. Рамада на 2015 рік – 10,5 млрд чоловік [9] не справдиться, а нові технологічні досягнення в аграрному виробництві дозволять забезпечити продуктами харчування помірно зростаючу чисельність жителів Землі, яка протягом найближчих 40–50 років стабілізується на рівні 9–10 млрд чоловік.

Отже, песимістичні прогнози вчених, щодо впливу зростаючої кількості населення Землі на економічний розвиток світового суспільства, в останні роки змінилися на оптимістичні. Впродовж останніх років, ООН неодноразово змінювала свої прогнози зміни чисельності жителів Землі в сторону зменшення. Так, за останніми прогнозами експертів ООН, до 2025 року населення планети досягне 7,85, а до 2050 – 8,92 млрд чоловік. При цьому, частка жителів Європи зменшиться з 10,5 % у 2010 році до 7,3 % – у 2050, Латинської Америки майже не зміниться, відповідно 8,7 і 8,6 %, США і Канади, також майже не зміниться, відповідно, 5,1 і 5,0 %, Океанії залишиться на рівні 0,5 %. Що показово частка жителів Азії на Землі зменшиться з 60,7 % у 2010 році до 58,5 % – у 2050, і тільки частка жителів Африки зросте з 14,4 до 20,2 % [10].

Отже, як показує досвід Азії, дітонародження можна взяти під контроль, тому, тепер це потрібно зробити в країнах Африканського континенту.

Узагальнюючи результати огляду теоретичних поглядів вчених щодо впливу демографічної ситуації на економічний розвиток країн потрібно відмітити, що негативні явища спричиняють як неконтрольоване зростання населення (приклад Китаю, Індії, Пакистану, інших країн Азії та Африки), так і його депопуляцію (досвід європейських країн, в тому числі України в останні десятиліття). При цьому, якщо стрімке збільшення населення на азіатському і африканському континентах,

яке випереджає продуктивність суспільного виробництва, породжує бідність, недоїдання і передчасну смерть, то його зменшення в Європі спричиняє нехватку робочої сили, для компенсації якої країни змушені відкривати кордони та вдаватися до послуг іммігрантів.

Виходячи із вище наведеного, можна зробити висновок, що для забезпечення науково обґрунтованої відповідності між темпами зростання кількості населення і економічного розвитку та уникнення демографічних (як неконтрольованого збільшення населення, так і його зменшення через недоїдання та епідемії хвороб) і соціальних криз країнам, що розвиваються необхідно контролювати народжуваність та збільшувати рівень оплати праці найманих працівників.

Водночас економічно розвинуті країни Європи та Північної Америки повинні заохочувати своє населення до збільшення дітонародження, створювати робочі місця для емігрантів з інших континентів, надавати допомогу бідним країнам продуктами харчування та сприяти їх економічному розвитку.

Нинішні лідери світової економіки, передусім США, країни Європейського Союзу та Японія, які, в свій час, стрімко розвивалися за рахунок дешевих мінеральних ресурсів та нещадної експлуатації трудового потенціалу країн «третього світу», сьогодні повинні створювати умови не тільки для зростання благополуччя населення своїх країн, а й країн що розвиваються в Азії та Африці.

Водночас підвищення рівня добробуту населення забезпечить зростання культури та зменшення дітонародження в азіатських та африканських країнах, а отже відпаде необхідність робити це з примусу. До того ж стабілізація кількості населення сприятиме економічному розвитку таких країн.

### **Список використаних джерел:**

1. Юхименко П. І. Історія економічних учень: підручник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К.: Знання, 2005. – 583 с.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии: сочинения / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1. – 360 с.
3. Миль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии / Дж. С. Миль. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 1. – 495 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршал. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс; вступ.

- статья Н. А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
6. Мочерний С. В. Економічна теорія: підручник / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
  7. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.
  8. Білявський Г. О. Основи екології: підручник / Г. О. Білявський, Р. С. Фурдуй, І. Ю. Костіков. – К.: Либідь, 2004. – 408 с.
  9. Рамад Франсуа. Основы прикладной экологии: воздействия человека на биосферу / Франсуа Рамад. – Л.: Гидрометеиздат, 1981. – 544 с.
  10. Населення Землі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uk.wikipedia.org/wiki/Населення\\_Землі](http://www.uk.wikipedia.org/wiki/Населення_Землі)

---

## **Гроші, фінанси і кредит**

---

**Демчишина В. В., Рижа Т. В.**

*Хмельницький університет управління та права, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО, ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ В УКРАЇНІ**

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є новим у податковій системі України. Починаючи ще з 90-х років минулого століття, цей податок намагалися впровадити, але в силу різних обставин цього не було зроблено до введення Податкового кодексу України. Цей крок є важливим на шляху до адаптації українського законодавства до законодавства Європейського Союзу. Зважаючи на те, що Україна не має ще досвіду оподаткування цим податком, варто звернути увагу на досвід зарубіжних країн у цьому питанні.

Серед видатних зарубіжних учених-економістів необхідно відзначити Р. Бонза, Б. Макленнон та інших, а серед вітчизняних вчених, зокрема А. Крисоватий, В. Опарін, М. Романюк, Л. Тарангул та інші.

Метою дослідження є висвітлення особливостей справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки в Україні.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки відноситься до загально обов'язкових податків і зборів.

Про можливість запровадження в Україні податку на нерухоме майно вперше заговорили ще на початку 90-х років минулого століття. Перший крок у запровадженні податку на нерухоме майно було зроблено в 2006 році в рамках пілотних проектів в Івано-Франківській та Луганській областях, де була змодельована спрощена форма оподаткування на основі дуже низьких ставок з квадратного метра площі будівель (0,1 грн – з житлових, 2,9 грн – з комерційних приміщень). Та навіть за таких умов додаткові доходи від сплати цього податку склали в середньому 25 % доходів бюджетів найнижчого рівня з власних джерел [1].

Необхідно відзначити, що за період з 1998 року на розгляді у Верховній Раді України було п'ять законопроектів про оподаткування нерухомого майна, але жоден не прийнято навіть у першому читанні. Останні з них – законопроекти № 2113 «Про податок на нерухоме майно (нерухомість)» та № 3533 «Про податок на нерухоме майно (нерухомість), відмінне від земельної ділянки», передбачали, що податкові збори стягуватимуться з усіх видів нерухомого майна, яке є власністю фізичних та юридичних осіб. Податок мав стягуватися лише з громадян, сукупна площа нерухомості яких перевищує 300 м<sup>2</sup> (№ 2113) та як відсоток (1 %) від суми місячного прожиткового мінімуму (№ 3533). Передбачалося також надання пільг певним категорія населення, залежно від виду нерухомості.

Перша спроба була досить вдалою, що свідчить про перспективність та вигідність введення податку на нерухомість в Україні. Звичайно, не розкритим залишається питання про те, чому після успішних спроб податок так і не був введений. 2014 рік став роком започаткування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Податок на нерухомість так чи інакше можна вважати одним з механізмів оподаткування розкоші. Однак, як це не дивно, розмір українського податку на нерухомість (який має стати основним джерелом надходжень до місцевих бюджетів) ніяк не залежить від вартості оподаткованого нерухомого майна, лише – від

кількості квадратних метрів. Хоча в багатьох країнах світу саме вартість майна є базою оподаткування. Наприклад, в штаті Каліфорнія (США) податок на нерухомість становить 1,25 % на рік від ціни купленого нерухомого майна, а платиться двома рівними платежами один раз на півроку. Що стосується Європи, то крім Мальти і Ірландії, податок на нерухомість тут платять усі. Ставка найчастіше розраховується на основі кадастрової вартості, яка дещо менше ринкової вартості. У більшості країн Євросоюзу мінімальна ставка не перевищує 1 %, а в середньому власники європейської нерухомості платять 300–400 євро на рік. Проте, український варіант розрахунку податку на нерухомість є якоюсь дивиною. Така ж система, як в Україні, діє в Польщі, Словаччині, Чехії й частково в Угорщині. До речі, окрім зазначених вище способів ставка призначається або за прогресивною шкалою, пропорційною вартості нерухомості, або з розрахунку на квадратний метр) є ще один варіант, який працює у Великобританії та Франції. В цих країнах існує фіксована плата за нерухомість, розмір якої встановлюють муніципалітети. Однак для українських реалій такий спосіб аж ніяк не прийнятний.

Згідно ст. 265.1.1. Податкового кодексу України (далі –ПК), платниками податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової нерухомості. Іншими словами під дію податку підпадають не лише власники житлових будинків (котеджів) та квартир, що пристосовані для постійного проживання, але й власники житлових будинків садибного типу, прибудов до житлових будинків, кімнат у багатосімейних чи комунальних квартирах, дачних та садових будинків. Щоправда, стосовно дачних та садових будинків існує один виняток – податок з них не справляється, якщо кількість таких будинків не перевищує одного об'єкта на одного платника податку.

Також не є об'єктом оподаткування: об'єкти житлової нерухомості, які перебувають у власності держави або територіальних громад (їх спільній власності); об'єкти житлової нерухомості, які розташовані в зонах відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, визначені законом, в тому числі їх частки; будівлі

дитячих будинків сімейного типу; об'єкти житлової нерухомості, в тому числі їх частки, що належать фізичним особам, які відповідно до закону мають статус багатодітних або прийомних, або малозабезпечених сімей, опікунів, піклувальників дітей, але не більше одного такого об'єкта на сім'ю, опікуна, піклувальника; гуртожитки; об'єкти житлової нерухомості, в тому числі їх частки, що належать дітям-сиротам, дітям, позбавленим батьківського піклування, та особам з їх числа, визнаним такими відповідно до закону, дітям-інвалідам, які виховуються одинокими матерями (батьками), але не більше одного такого об'єкта на дитину [2].

Податок нараховується виключно на житлову площу об'єкта нерухомості. До житлової площі включається площа квартир, що складається з однієї житлової кімнати, яка є одночасно кухнею; житлових кімнат у нежитлових будівлях-школах, лікарнях тощо, а також площа житлових кімнат, тимчасово не заселених з будь-яких причин (ремонт, переобладнання). До житлової площі не належить площа кухонь, коридорів, ванних кімнат, комор, убудованих шаф, інших підсобних приміщень, площа житлових квартир і кімнат, які переведені у нежитлові». Зрозуміло, що будь-які податки стимулюють платників до дій, спрямованих на їх зменшення. І в даному випадку податок на нерухомість буде стимулювати платників податків шукати законні можливості до його зменшення. Статті 6 і 7 Житлового кодексу передбачають можливість переведення житлових будинків і приміщень у нежитлові.

Податок сплачується 1 раз на рік фізичними особами та щоквартально юридичними особами. Відповідно до пп. 265.5.1 п. 265.5 ст. 265 Податкового кодексу України, ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. метр бази оподаткування.

Ставки податку для фізичної особи встановлюються згідно до пп. 265.5.2 п. 265.5 ст. 265 ПКУ

Ставки податку для юридичної особи – підпунктом 265.5.3 п. 265.5 ст. 265 ПКУ визначено:



Фізичним особам – власникам житлової нерухомості згідно пп. 265.4.1 НК надаються пільги у вигляді зменшення бази оподаткування на 120 кв. метрів для квартир і 250 кв. метрів для будинків.

Оскільки мінімальна зарплата на 01.01.2014 склала 1218 грн, то можна спрогнозувати середню вартість податку в Україні. Так, наприклад, до поля зору податківців майже автоматично попадають усі власники 4-кімнатних (і більше) квартир, яких в Україні налічується приблизно 15 % від загальної кількості квартир (за даними Держкомстату 2011 року), оскільки їх середня житлова площа складає не менше 150 кв. метрів. Таким чином оподатковуватиметься 30 кв. метрів. 1 % від мінімальної зарплати в 2014 році складатиме 12,18 грн. Тож сплатити доведеться близько 365 грн.

При цьому навіть в тих країнах, де використовують аналогічний спосіб нарахування податку, ставки значно ліберальніші.

Базу оподаткування податком на нерухомість визначає податкова служба.

Органи ДПС отримують інформацію для нарахування податку від органів державної реєстрації прав на нерухоме майно та нотаріусів як спеціальних суб'єктів у сфері держреєстрації речових прав (пп. 265.3.2 та пп. 265.7.4 ПК, ст. 55 Закону про нотаріат); безпосередньо від власників нерухомості (пп. 265.7.3 ПК); від органів, що здійснюють реєстрацію місця проживання фізичних осіб (пп. 265.7.4 ПК);

Відповідальність за несплату або несвоєчасну / неповну оплату податку на нерухоме майно є такою ж як і для інших податків.

**Висновки.** Отже, створення в Україні ефективного механізму оподаткування нерухомого майна є одним із важливих напрямів реформування податкової системи, який має передбачати реалізацію фіскального і регульовального потенціалу оподаткування нерухомості. Для досягнення цієї мети першочерговими є такі заходи:

– встановлення як бази оподаткування загальної, а не житлової площі нерухомості;

- визначення непоподаткованого мінімуму площі на одну кожную особу, що мешкає у квартирі чи будинку;
- віднесення садових (дачних) будинків до об'єктів оподаткування;
- застосування диференційованої шкали оподаткування для різних типів нерухомого майна і для нерухомості з різною площею; для врахування місця розташування нерухомості варто використовувати коригувальні коефіцієнти.

Тому введення в Україні сучасного, соціально справедливого та економічно ефективного податку на нерухомість дозволить адаптувати національне законодавство до Європейських стандартів, знизить маніпуляції на ринку нерухомості, забезпечить збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мелько Ю. Податок на нерухомість в Україні: перспективи впровадження [Електронний ресурс] / Ю. Мелько. – Режим доступу: [http://www.cityinstitute.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=94&Itemid=161](http://www.cityinstitute.org/index.php?option=com_content&view=article&id=94&Itemid=161)
2. Податковий кодекс України: за станом на 1 січня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

---

## **Бухгалтерський облік, аналіз та аудит**

---

**Бондаренко В. О., Калініченко Г. В.**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна*

### **ОБЛІК ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В ОРГАНАХ**

### **ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ**

Бюджетні установи в процесі виконання бюджету набувають зобов'язань, ведучи розрахунки з різними організаціями, від яких отримують послуги, продукти харчування, медикаменти, основні засоби та інші матеріальні цінності, що необхідні для повноцінного функціонування установи, всі ці операції обліковуються як розрахунки з різними дебіторами та кредиторами [1].

В процесі виконання кошторисів доходів і видатків бюджетних установ вони виступають платниками податків та зборів, відповідно до законодавства. Відповідно до положень Господарського кодексу України відносини підприємства (зокрема Бюджетної установи) й іншими підприємствами, організаціями, громадянами в усіх сферах господарської діяльності здійснюються на основі договорів, з яких можуть виникати господарські зобов'язання.

Статтею 509 Цивільного кодексу України визначено, що зобов'язання – це правовідносини, в яких одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь іншої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо.) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.

Розпорядники бюджетних коштів беруть бюджетні зобов'язання в межах бюджетних асигнувань, установлених кошторисами, враховуючи необхідність виконання бюджетних зобов'язань минулих років, узятих на облік органами Державної казначейської служби України; щодо завдань (проектів) Національної програми інформатизації – після їх погодження з Генеральним державним замовником Національної програми інформатизації – центральним органом виконавчої влади, визначеним Кабінетом Міністрів України.

За спеціальним фондом бюджету розпорядники бюджетних коштів беруть бюджетні фінансові зобов'язання виключно в межах відповідних фактичних надходжень спеціального фонду бюджету (відкритих асигнувань (виділених коштів) та залишків коштів на спеціальних реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів (в частині власних надходжень) та бюджетних асигнувань, встановлених кошторисами (планами використання бюджетних коштів).

Для обліку даних та узагальнення інформації про зобов'язання установи, що виникають упродовж звичайної її діяльності, погашення яких очікуються впродовж 12 місяців із дати балансу, призначені рахунки шостого класу «Поточні зобов'язання» діючим планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Облік розрахунків із різними підприємствами, установами та організаціями, які є кредиторами бюджетної установи, ведеться в меморіальному ордері № 6 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими кредиторами».

Операції за розрахунками з кредиторами, що здійснюються за рахунок коштів спеціального фонду, ведуться в окремому ордері за даною формою. Сума оборотів за меморіальним ордером у вигляді відповідної кореспонденції рахунків переноситься до книги «Журнал-головна».

На підставі даних бухгалтерського обліку про фактичну дебіторську та кредиторську заборгованість, яка виникла при виконанні кошторису розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів складається «Звіт про заборгованість за бюджетними коштами».

Згідно із пунктом 5.3 статті 22 Бюджетного Кодексу України передбачено, що головні розпорядники бюджетних коштів отримують бюджетні призначення шляхом їх затвердження у Законі про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); приймають рішення щодо делегування повноважень на виконання бюджетної програми розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та/або одержувачами бюджетних коштів, розподіляє та доводить до них у встановленому порядку обсяги бюджетних асигнувань [1].

Однак аналіз показників річної звітності про заборгованість бюджетних установ, що утримуються за кошти місцевого бюджету у Новоазовському районі Донецької області, свідчить про недостатній рівень організації роботи головних розпорядників бюджетних коштів з управління бюджетними асигнуваннями.

Результатом такого рівня управління бюджетними асигнуваннями з боку головного розпорядника бюджетних коштів є така ситуація, коли в межах одного головного розпорядника в одних установах існує бюджетна кредиторська заборгованість, а в інших залишаються невикористаними бюджетні асигнування, які в кінці року повертаються до бюджету.

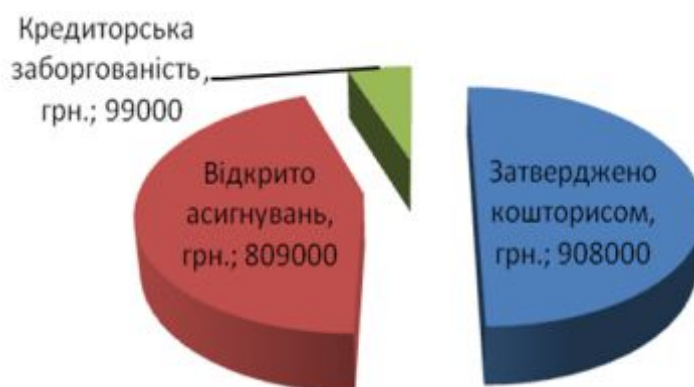
Особливо прикро звернути на це увагу за наявності кредиторської заборгованості за спожиті енергоносії в той час, коли уряд особливої уваги приділяє проведенню своєчасних та в повному обсязі розрахунків за енергоносії.

Наприклад, за Новоазовськими районними загальноосвітніми школами на кінець 2013 року за КФК (код функціональної класифікації видатків) 0070201 КЕКВ (код економічної класифікації видатків) 2274 «Оплата природного газу» залишились невикористаними кошти у сумі 102000 грн. За КЕКВ 2274 КФК 070201 була зареєстрована кредиторська заборгованість у сумі 99000 грн. І такі випадки непоодинокі.

**Таблиця 1. Показники виконання бюджету**

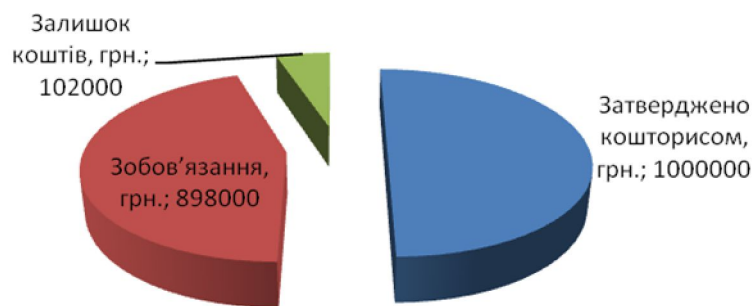
КФК	КФК	Затверджено кошторисом, грн	Відкрито асигнувань, грн	Зобов'язання, грн	Залишок коштів, грн	Кредиторська заборгованість, грн
070201	2274	1000000	1000000	898000	102000	
070201	2274	908000	809000	908000		99000
Всього		1908000	1809000	1806000	102000	99000

Аналіз показав, що кредиторська заборгованість була зареєстрована у Новоазовська загальноосвітня школа № 2, кошторис якої на 2013 рік становив 908000 грн, профінансовано та здійснено видатків на 809000 грн, а до оплати ще залишилось 99000 грн (рис. 1). Запланованих кошторисом коштів не вистачило на оплату природного газу з причин недофінансування головним розпорядником, а залишок невикористаних коштів залишився у Новоазовській загальноосвітній школі № 1, оскільки у кошторисі було заплановано 1000000 грн та профінансовано на 1000000 грн, а використано 898000 грн, залишок коштів становив 102000 грн (рис 2).



**Рис. 1. Кошторис, видатки та кредиторська заборгованість Новоазовської загальноосвітньої школи № 2 на 2013 рік**

Щоб уникнути цієї ситуації головний розпорядник мав би звернутись до фінансового управління з пропозицією про внесення змін до перерозподілу асигнувань на зменшення за КЕКВ 2274 КФК 070201 на суму 102000 грн та збільшенню КЕКВ 2274 КФК 070201 на суму, щоб залишилися невикористаними кошти на суму 3000 грн та направити на інші цілі.



**Рис. 2. Кошторис, видатки та залишок коштів  
Новоозовської загальноосвітньої школи № 1 на 2013 рік**

На нашу думку, слід законодавчо передбачити особисту відповідальність керівників бюджетних установ за невжиття заходів щодо недопущення бюджетної кредиторської заборгованості. Також, що учасники бюджетного процесу в майбутньому мусять приділяти більше уваги вивченню бюджетного законодавства України та змін до нього. Ще пропонуємо закріпити законодавчо, що за 20 днів до завершення року припиняється прийом документів для реєстрації в органах Державної казначейської служби України для докладного вивчення ситуації з кредиторською заборгованістю.

Проведений аналіз показав, що за наявності коштів, зареєстрованих в обліку Державної казначейської служби фінансових зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в межах кошторисних призначень, існує і кредиторська заборгованість та залишки невикористаних асигнувань.

Це свідчить про те, що головний розпорядник бюджетних коштів не виконує в повному обсязі покладені на нього функції з управління фінансовими ресурсами, та не вживає заходів щодо своєчасного перерозподілу виділених асигнувань розпорядником нижчого рівня з урахуванням зареєстрованих їх фінансових зобов'язань.

Отже, в цілому питання обліку зобов'язань бюджетних установ забезпечено законодавчо, проте в зв'язку з постійним розвитком законодавчої бази в Україні в цілому, удосконалюється і законодавча база щодо обліку зобов'язань бюджетних установ.

Під час проведення контрольних заходів у частині контролю за станом та обліком бюджетних зобов'язань, виконанням договірних зобов'язань тощо, варто звернути увагу в першу чергу на наявність в бюджетних установах затвердженого внутрішнього порядку ведення претензійно-позовної роботи, положення про юридичну службу, посадових інструкцій працівників та наявності у цих документах відповідних обов'язків, здійснення контролю виконання господарських договорів тощо.

З урахуванням всього вище викладеного всім учасникам бюджетного процесу при здійсненні обліку та контролю використання бюджетних зобов'язань необхідно чітко дотримуватися вимог бюджетного законодавства з урахуванням постійно затверджуваних доповнень і змін в ньому, особливо, коли термін погашення зобов'язання діє тривалий період.

**Жежеленко О. Ю., Калініченко Г. В.**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна*

## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ**

Велика кількість організацій і установ в Україні виконують різні функції, які не пов'язані з комерційною діяльністю. Частина з них становлять установи і організації різного спрямування та профілю, які повністю або частково утримуються за рахунок коштів державного й місцевих бюджетів. Розроблено окремий план рахунків для обліку діяльності таких організацій, а порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності для них встановлює Державне казначейство України.

На сьогодні характерними особливостями реформування заробітної плати в умовах ринкової економіки є суттєве зміння відносин між державою та працівником з цих питань. Проблема організації оплати праці в бюджетних установах є однією з найбільш гострих. Актуальність зростає на фоні соціально-економічної кризи в умовах спаду економічних показників, скорочення чисельності працівників, що призводить до змін в організації праці та її оплаті. Названі причини вимагають реформування бюджетної сфери та, безумовно, впливають на порядок ведення бухгалтерського обліку, форми й обсяги подачі звітної інформації, систему внутрішнього і зовнішнього контролю за використанням бюджетних коштів.

Дослідження питань з оплати праці, та їх проблем розглядалась такими вченими як: М. Р. Лучко, Н. М. Старченко, Ж. К. Нестеренко, Н. І. Дудченко, О. С. Чадченко та інші. Проте незважаючи на вагомий внесок цих вчених, та комп'ютеризацію оплати праці все одно залишається актуальним питання про вдосконалення оплати в бюджетних установах.

Метою даної роботи є дослідження організації оплати праці в бюджетних установах, її комп'ютеризації та вивчення можливих шляхів їх удосконалення.

Об'єктом дослідження є законодавча і нормативна база з оплати праці у бюджетних установах. Предмет дослідження – особливості організації оплати праці в бюджетній сфері та її вдосконалення.

Виплати працівникам бюджетних установ є інструментом соціального захисту та компенсаціями, які надані державою через суб'єктів господарювання державного сектору в обмін на послуги, які надаються працівниками. Відповідно до змін в економічному та соціальному розвитку країни суттєво змінюється й політика у сфері оплати праці. Визначення «заробітна плата» доповнюється новим змістом та охоплює всі види заробітку, а також різних видів премій, доплат, надбавок, нарахованих у грошовій та натуральних формах, незалежно від джерел фінансування, включаючи грошові суми, нараховані робітникам відповідно до чинного законодавства за невідпрацьований час, – щорічні відпустки, святкові дні та ін.



У бюджетних установах праця є цілеспрямованою діяльністю людей та є основним джерелом задоволення матеріальних і духовних потреб громадян.

У процесі праці працівників бюджетних установ надаються різні нематеріальні блага для задоволення потреб членів суспільства. Контроль за мірою праці та мірою споживання здійснюється за допомогою заробітної плати.

У 2015 році набере чинності національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 «Виплати працівникам».

Відповідно до цього національного положення, виплати працівникам поділяться на три групи:

1) поточні виплати: заробітна плата за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час; премії та інші заохочувальні виплати;

2) виплати при звільненні. Зобов'язання щодо яких визнається у разі, якщо суб'єкт державного сектору має невідмовне зобов'язання звільнити працівника або кількох працівників до досягнення ними пенсійного віку або надавати виплати при звільненні згідно із законодавством, контрактом чи іншою угодою;

3) інші виплати працівникам, зокрема матеріальна допомога, визнаються зобов'язанням у звітному періоді, якщо робота, виконана працівниками у цьому періоді, дає їм право на отримання цих виплат [6].

Важливим завданнями організації оплати праці є: у встановлені строки проводити розрахунки з працівниками підприємства по оплаті праці; своєчасно та правильно відносити у собівартість продукції (робіт, послуг) сум нарахованої заробітної плати та відрахувань органам соціального страхування; збирати та групувати показники праці та заробітної плати; складати необхідну звітність, а також здійснювати розрахунки з органами соціального страхування.

У бюджетній сфері процес праці та її оплати має певні особливості:

1) результатом виконаної роботи є часто не річ (продукція), а послуги (діяльність);

2) праця носить переважно розумовий характер;

3) у складі сукупних витрат бюджетних установ на оплату праці припадає від 60 до 85 % усіх витрат;

4) у бюджетній сфері досить високий рівень кваліфікації працюючих, а в деяких галузях (освіта, охорона здоров'я, мистецтво) частка спеціалістів вищої кваліфікації сягає близько 50 % загальної чисельності працівників [3].

В даний час не повною мірою виконує ці функції заробітна плата і тому виникає безліч проблем у цій сфері.

До скорочення сукупних витрат, як напрям удосконалення, призведе комп'ютеризація робіт з оплати праці, так як на даний час не всі установи використовують повну автоматизацію, а лише частково ведуть там облік

Також до вагомої причини яка гальмує розвиток комп'ютеризації можна віднести недостатнє фінансування з боку держави.

Основними перевагами комп'ютерної форми бухгалтерського обліку є: одному журналу хронологічного запису відповідає багато реєстрів систематичного запису; накопичення та багаторазове використання облікових даних; один синтетичний рахунок – багато аналітичних рахунків (кількість рахунків аналітичного обліку залежить від цілей, поставлених керівництвом перед обліком, і нічим не обмежуються); автоматичне отримання інформації про відхилення від встановлених норм, нормативів, завдань тощо; отримання звітних показників в інтерактивному режимі; автоматичне формування всіх облікових реєстрів і форм звітності на основі даних, відображених в системі рахунків [3].

Одна із найважливіших та глобальніших проблем у бюджетних установах пов'язана із відсутністю спільного програмного забезпечення та налагодженого електронного зв'язку між установою та Державною казначейською службою України, який знаходиться на досить низькому рівні.

Лише впровадження єдиного програмного продукту дозволить наладити взаєморозуміння між бюджетною установою та Державною казначейською службою:

1) буде можливість оперативної передачі інформації про здійснення виплат стороннім організаціям;

2) надасть можливість своєчасного отримання інформації про надходження на рахунки виплат;

3) упровадити економію часу з внесенням інформації в базу даних про надходження коштів;

4) також можливість удосконалення програмного забезпечення у випадку зміни методології та методики бухгалтерського обліку;

5) забезпечення постійного поновлювання бази законодавства через Інтернет і внутрішню мережу комунікаційних зв'язків;

б) надасть єдиний взаємопов'язаний технологічний процес обробки первинної та зведеної документації;

7) надасть можливість подання звітності в електронному варіанті та обміну даними з казначейською системою тощо.

Автоматизація системи в бюджетних установах досить високо підніме рівень організації в сфері управління. Надає можливість значно зменшити витрати часу на розрахунки і обчислення.

Найважливішим завданням у вирішенні питання автоматизації обробки інформації в бюджетних установах є створення єдиного програмного продукту, який полегшить роботу бухгалтера та адміністрації установи, а також дозволить уникнути помилок при нарахуванні заробітної плати, використовувати уніфіковану програму на рівні всієї країни.

### **Список використаних джерел:**

1. Лучко М. Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах: навч. посіб. / М. Р. Лучко, М. Н. Хорунжак. – Тернопіль: Вид. В. О. Стародубець, 2002. – 178 с.
2. Старченко Н. М. Удосконалення методики обліку виплат працівникам в бюджетних установах / Н. М. Старченко // Економічні науки. – 2012. – № 9. – С. 178–184.
3. Нестеренко Ж. К. Особливості організації оплати праці в бюджетних установах та необхідність її комп'ютеризації / Ж. К. Нестеренко // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 158–162.
4. Дудченко Н. І. Удосконалення обліку, аналізу і аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах / Н. І. Дудченко // Фінансові ринки і цінні папери. – 2009. – № 15. – С. 24–28.
5. Чадченко О. С. Особливості організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах / О. С. Чадченко // Управління розвитком. – 2012. – № 10. – С. 91–93.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0120-12>

**Ахметшина Л. К., к. э. н. Карамышев А. Н.**

*Набережночелнинский институт К(П)ФУ, Российская Федерация*

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ АКЦИЙ  
НА ПРИМЕРЕ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
ПРИ ПОМОЩИ МОДЕЛИ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ**

В связи с конкурирующей борьбой на рынке оздоровительно – лечебных услуг и необходимостью привлечения в регион дополнительного количества отдыхающих и лечашихся людей возрастает актуальность теоретических и практических разработок, позволяющих продемонстрировать инвестору целесообразность вложения денег в данный объект.

Одним из показателей, сигнализирующих инвестору о состоянии отрасли, является стоимость акций соответствующих предприятий. В этой связи повышается ценность работ по анализу рынка ценных бумаг, в том числе выявление основных факторов, влияющих на прогноз стоимости акций на будущий период.

Построение модели с большим количеством независимых признаков – факторов, выявляя при этом воздействие каждого из них в отдельности, а также их совокупное влияние на моделируемый показатель, есть цель множественной регрессии, которую можно описать формулой:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

где  $y$  – зависимая переменная (результативный признак), а  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – независимые переменные (факторы).

Для построения прогноза была выбрана линейная регрессионная модель:

$$Y = B_0 + B_1X_1 + B_2X_2 + \dots + B_nX_n + \varepsilon,$$

где  $y$  – зависимая переменная (результативный признак),  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – независимые переменные (фактор),  $B_0, B_1, \dots, B_n$  – коэффициенты регрессии,  $\varepsilon$  – ошибка модели.

Для построения уравнения множественной регрессии, в данной работе, первостепенным является выявление основных факторов, которые наиболее сильно повлияют на результирующий признак, то есть на стоимость акции.

На основе опроса экспертов были выделены следующие факторы:

$X_1$  – доходность предприятия (прибыль), тыс. руб.;

$X_2$  – среднесписочная численность основных рабочих, чел.;

$X_3$  – приток потребителей, чел.;

$X_4$  – доходы населения, тыс. руб.;

$X_5$  – показатель инвестиционной привлекательности предприятия, %;

$X_6$  – дивидендная доходность, %;

$X_7$  – коэффициент покрытия долга, %;

$X_8$  – Рентабельность предприятия, %;

$X_9$  – рост цен продукции компании, %;

$X_{10}$  – количество выплат, шт.;

$X_{11}$  – доля на региональном рынке услуг, %;

$X_{12}$  – уровень инфляции, %;

$X_{13}$  – экономическая и политическая стабильность государства.

На втором этапе был проведен анализ, с помощью оценок, которые позволяют выбрать статистически существенные факторы. Такие оценки основаны на использовании парных или частных коэффициентов корреляции факторных признаков с результирующим признаком  $Y$ .

Для этого была составлена матрица парных коэффициентов корреляции (табл. 1). То есть определяется наличие факторов, которые сильно коррелируют между собой, ( $|r_{ij}| > 0,7$ ). Если прослеживается наличие высокой корреляции между факторными признаками, один или несколько из них необходимо исключить так, чтобы между оставшимися факторами не было тесных связей, причем обязательным является присутствие высокой корреляции между результирующим признаком  $Y$  и оставшимися факторами. Эта процедура позволяет избежать отрицательных эффектов мультиколлинеарности.

По результатам проверки коэффициентов регрессии на корреляцию была построена модель, которая проверена на адекватность по t-критерию Стьюдента.

В качестве предикторов выбраны доходность предприятия, доходы населения, показатель инвестиционной привлекательности предприятия, дивидендная доходность. Данные факторы будут оказывать наибольшее влияние на резуль- тивный признак, а между собой иметь меньшую корреляцию.

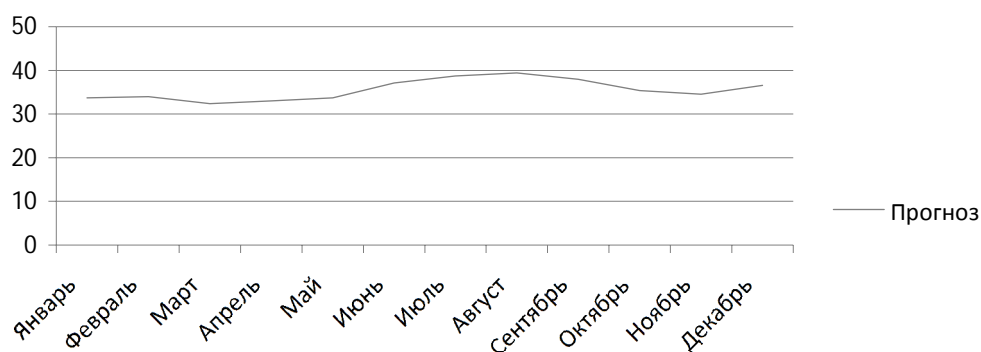
**Таблица 1. Матрица парных коэффициентов корреляции**

$corr(x_i, x_j) =$	1	0,947	0,624	0,241	0,342
	0,947	1	0,63	0,21	0,292
	0,624	0,63	1	-0,558	-0,509
	0,241	0,21	-0,558	1	0,947
	0,342	0,292	-0,509	0,947	1

В результате подсчета коэффициентов регрессии  $B_0, B_1, \dots, B_n$ , получим сле- дующую модель множественной регрессии:

$$Y = -28,299 + 0,0079x_1 + 1,263x_5 - 0,0494x_4 + 21,098x_6.$$

Вычислив прогнозные значения  $Y$  по данной выборке, при ошибке аппрок- симации равной 0,019 % получим следующий результат:



**Рис. 1. Прогнозная стоимость акций на 2014 год**

**Таблица 2. Прогноз стоимости акций на 2014 год**

Месяц (2014 г.)	Прогноз
Январь	33,72356
Февраль	33,94909
Март	32,38213
Апрель	32,98084
Май	33,73336
Июнь	37,11785
Июль	38,68646
Август	39,41392
Сентябрь	37,93958
Октябрь	35,34144
Ноябрь	34,56152
Декабрь	36,55041

Таким образом, регрессионный метод позволяет осуществить адекватный прогноз стоимости акций (со средней ошибкой аппроксимации, равной 0,019 %) на основе базовых показателей деятельности предприятия санаторно-оздоровительного комплекса.

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

1. Айвазян С. А. Эконометрика: учебник / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян, И. И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 571 с.
2. MathCAD для студентов: учебный практикум / [Алябьева С. В., Борматова Е. П., Данилова М. В. и др.]. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ. – 2007. – 154 с.

**Бахарєва Я. В., Васян О. Ю.**

*Вінницький національний аграрний університет, Україна*

#### **ЕЛЕКТРОННИЙ ФОРМАТ ЗВІТНОСТІ З ПДВ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПЕРЕДАЧІ**

Функціонування податку на додану вартість тісно пов'язано зі станом національної економіки. З початку поточного року відбувається зменшення податкових надходжень в цілому, та ПДВ, зокрема, що обумовлюється негативними процесами, що відбуваються в економіці України. Одночасно на початку 2014 року, як і в попередні періоди спостерігається збільшення платників ПДВ серед вітчизняних суб'єктів господарювання. Також цей рік став черговим етапом вступу в дію змін у податковому законодавстві щодо платників ПДВ та звітності з даного виду податку. Звітування до органів Міндоходів в електронній формі стає дедалі зручнішим і популярнішим і перевищує 96 % загальної кількості платників податків. Ще в 2008 році було затверджено Інструкцію з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку № 233, яка поклала початок впровадженню сучасних інформаційних технологій в сфері оподаткування та звітування по окремим видам податків.

Згідно п. 49.3 Податкового Кодексу України податкова декларація може подаватися до органу доходів і зборів засобами електронного зв'язку в електронній

формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством. Платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до контролюючого органу лише в електронній формі.

Змінами, внесеними до п. 183.13 ст. 183 Податкового кодексу, встановлено, що платники ПДВ, які подають податкові декларації засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством, мають змогу за запитом в електронній формі отримати безоплатно від контролюючих органів протягом п'яти робочих днів з дати надходження такого запиту інформацію, що оприлюднюється на офіційному веб-сайті, щодо: даних з реєстру платників ПДВ, дати податкової реєстрації, індивідуального податкового номера та строку дії реєстрації платника ПДВ; про осіб, реєстрацію яких як платників ПДВ анульовано. Таким чином, особи, що складають звітність в електронній формі мають змогу швидко перевірити достовірність наведених у ній даних щодо своїх контрагентів.

Задля забезпечення вищезгаданих умов подання звітності в електронній формі передбачено безоплатне надання особам, які мають намір подавати податкову декларацію в електронній формі, послуги у сфері електронного цифрового підпису акредитованим центром сертифікації ключів (АЦСК) центрального органу виконавчої влади. Перелік необхідних документів та строки виконання послуг, програмне забезпечення розміщено на сайті АЦСК ІДД Міндоходів [1]. Засоби електронного цифрового підпису (ЕЦП) надаються строком до 2 років або до виникнення змін у реєстраційних даних платника податків. Одночасно до відповідного органу Міндоходів подається Договір про визнання електронних документів в електронній формі. Перевірити наявність діючих та скасованих сертифікатів ключів та завантажити новостворені можна на сайті АЦСК ІДД. Наявність сертифікатів обумовлена необхідністю їх завантаження в програмах при передачі звітності до контролюючих органів. Також Міністерством



доходів та зборів передбачено надання платникам податків програмного забезпечення для створення звітів в електронній формі («Податкова звітність» orz) та їх передачі до контролюючих органів (електронний кабінет платника податків) [2].

Варто також зауважити, що з 27 листопада 2013 року звітність (в т. ч. з ПДВ), що має додатки, подається у вигляді «Пакета звітних документів» – це спеціальне оформлення електронних документів, що перебувають у залежності: головний документ – додатки до головного документа.

Міністерством доходів та зборів Наказом № 729 від 29 листопада 2013 року затверджено Формат (стандарт) електронного документа звітності суб'єктів господарювання, який визначає основні положення формування та передачі звітності в електронному вигляді суб'єктами господарювання. В даному документі зазначено, що кожен документ звітності є файлом та містить інформацію лише одного звіту, і звіти можуть подаватися як окремими файлами, так і пакетами (наприклад, Податкова декларація з ПДВ та додатки до неї). Також в даному нормативному документі визначено основні засади формування як структури електронного документа звітності, так і його назви (відповідно до значення елементів заголовка документа (DECLARHEAD)). Схему формування назви файлу звітності наведено на рис. 1. Так, наприклад, для Вінницької області код територіального органу Міндоходів 0228 (Вінницька ОДПІ ГУ Міндоходів у Вінницькій області) код документа для Декларації з ПДВ 020 (повний код документу j0200114) і т. д.



**Рис. 1. Схеми формування назви файлу**

Кожний поданий звітний документ повинен відповідати всім правилам побудови XML-документа відповідно до відкритого стандарту W3C [3]. Для контролю

за цілісністю структури та правильністю заповнення для кожного типу звіту додається файл, який містить XML-схему, що відповідає стандарту W3C [4]. Усі XML-схеми поширюються Міністерством доходів і зборів України. Порядок елементів у XML-документі повинен точно відповідати порядку, описаному XML-схемою.

Дотримання всіх вищезазначених умов формування податкової звітності з ПДВ в електронному форматі забезпечує платникам податків спрощення процедури звітування, економію часу, швидкий обмін інформацією з контрагентами та контролюючими органами і позбавляє необхідності накопичення паперових екземплярів звітів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.acskidd.gov.ua>
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.kpp.minrd.gov.ua/Publish/ PublishedApp.aspx>
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.w3.org/TR/REC-xml>
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.w3.org/XML/Schema>

**К. е. н. Петренко Л. М.**

*Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана, Україна*

### **МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗАГРОЗАМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Захист від можливих загроз, як зовнішніх так і внутрішніх, є головною метою діяльності підприємства. Можливість прояву будь-якої загрози повинна бути своєчасно оцінена та попереджена для того, щоб господарюючий суб'єкт перебував в стані безпеки. Необхідно відзначити наявність конфліктних взаємозв'язків між підприємством та порушниками (суб'єктами загроз). Опишемо реальний конфлікт. В якості об'єкту боротьби виступає ресурс (фінанси підприємства), за який проти-діюча сторона готова платити високу ціну. Доходи кожного – підприємства  $w_1(t)$  та порушника  $w_2(t)$  залежать від технічного та організаційно-інформаційного

забезпечення. Показником ефективності є прибуток за час  $T$ . Привабливість загроз для порушника опишемо за допомогою змінних:

$B_0$  – «виграш» порушника від реалізації загрози;

$C_0$  – витрати порушника для підготовки та реалізації загрози.

Тоді показник привабливості загрози для порушника ( $\gamma$ ) дорівнює:

$$\gamma = \frac{P^U B_0}{C_0}, \quad (1)$$

де  $P^U$  – визначає середню міру успіху реалізації загрози.

Відповідно можна стверджувати, що чим більше значення  $\frac{B_0}{C_0}$ , тим більше економічних засад для реалізації загрози. В рамках конфлікту порушник прагне розробити (інтегрувати) загрозу з максимальним значенням показника привабливості ( $\gamma \rightarrow \max$ ). Основною задачею системи фінансової безпеки підприємства є попередження проникнення та розвитку загроз, тобто мінімізація даного показника ( $\gamma \rightarrow \min$ ).

Оскільки загрози зі сторони порушників можуть носити випадковий характер, розглянемо імовірнісну модель можливих результатів взаємодії комплексу загроз та системи фінансової безпеки. Проміжними в моделі можуть бути стани  $p_1, p_2, p_3, p_4, p_5, p_6$ , характеристики яких відображають:

$p_1$  – загроза попереджена, ймовірність такої події дорівнює  $P^I$ ;

$p_2$  – загроза не попереджена, ймовірність такої події дорівнює  $1 - P^I$ ;

$p_3$  – загроза виявлена, ймовірність такої події дорівнює  $P^O$ ;

$p_4$  – загроза не виявлена ймовірність такої події дорівнює  $1 - P^O$ ;

$p_5$  – загроза нейтралізована ймовірність такої події дорівнює  $P^H$ ;

$p_6$  – загроза не нейтралізована, ймовірність такої події дорівнює  $1 - P^H$ .

В результаті взаємодії можемо отримати наступні події –  $A, B, C$  та  $D$ .

Результуюча подія  $A$  – загроза попереджена, ймовірність такої події  $P^A$ :

$$P^A = P^I. \quad (2)$$

Результуюча подія  $B$  – загроза не попереджене, не виявлена та нейтралізована. Ймовірність такої події  $P^B$  дорівнює:

$$P^B = (1 - P^H)P^O P^H. \quad (3)$$

Результуюча подія  $C$  – загроза не попереджена, виявлена, але не нейтралізована. Ймовірність такої події ( $P^C$ ) дорівнює:

$$P^C = (1 - P^H)P^O(1 - P^H). \quad (4)$$

Результуюча подія  $D$  – загроза не попереджена та не виявлена. Ймовірність такої події ( $P^D$ ) дорівнює:

$$P^D = (1 - P^H)(1 - P^O). \quad (5)$$

Таким чином події  $A+B$  є сприятливими для системи фінансової безпеки, а події  $C+D$  – несприятливими, проте сприятливими для порушника. Визначимо ймовірність реалізації подій ( $A+B$ ) та ( $C+D$ ). Ймовірність події  $A+B$  ( $P^{AB}$ ):

$$P^{AB} = P^H + (1 - P^H)P^O P^H. \quad (6)$$

Ймовірність події  $C+D$  ( $P^{CD}$ ) дорівнює:

$$P^{CD} = (1 - P^H)(1 - P^O) + P^O(1 - P^H) = (1 - P^H)(1 - P^O P^H). \quad (7)$$

Таким чином, можна зробити висновок, що показник  $P^{CD}$  і є мірою успіху реалізації загрози в загальному випадку і справедливим є рівність:

$$P^U = P^{CD} = (1 - P^H)(1 - P^O P^H). \quad (8)$$

Враховуючи формулу (8), вираз (1) буде мати вигляд:

$$\gamma = \frac{(1 - P^H)(1 - P^O P^H)B_0}{C_0}. \quad (9)$$

Для досягнення поставленої цілі порушник буде комбінувати різноманітні загрози з метою нанесення максимального збитку. При цьому основними критеріями є вибір оцінок загроз з точки зору їх небезпеки. За привабливістю загрозами з кращими параметрами можна вважати ті, для яких показники приймають наступні значення:  $P^H = 0$ ,  $P^O = 0$ . При цьому потенційна небезпека  $\rightarrow$  max, привабливість загрози є достатньо великою. Достатньою умовою реалізації загрози в цьому випадку, є співвідношення  $\frac{B_0}{C_0}$ , так як ступінь успіху реалізації загрози  $P^U$  дорівнює 1:

$$P^U = (1 - P^P)(1 - P^O P^P) = (1 - 0)(1 - 0 \cdot P^H) = 1, \quad (10)$$

де  $P^P = 0$  – ймовірність попередження загрози системою безпеки;  $P^O = 0$  – ймовірність виявлення загрози системи фінансової безпеки;  $P^H$  – ймовірність нейтралізації загрози системи фінансової безпеки.

Так, як рівень нейтралізації загрози ( $P^H$ ) залежить від інформації про неї, то можна стверджувати, що чим менше інформації про загрозу, тим менша ймовірність того, що будуть розроблені в системі фінансової безпеки механізми для її виявлення. В такому випадку не будуть розроблені, відповідно, і механізми для її нейтралізації. Іншими словами, коли  $P^O \rightarrow 0$ ,  $P^H \rightarrow 0$ . В такому випадку справедливе твердження, що  $P^O \leq P^H$ , вираз (9) буде відповідати (1):

$$\gamma = \frac{B_0}{C_0}. \quad (11)$$

Розроблена модель адекватно описує умови привабливості загрози для порушника й може бути використана для вирішення задач різного роду, які виникають в процесі функціонування системи фінансової безпеки підприємства.

**Шарипов Р. Ш., Файзуллина А. Г.**

*Набережночелнинский институт К(П)ФУ, Российская Федерация*

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТРЕХТОЧЕЧНОЙ ЗАДАЧИ ШТЕЙНЕРА В ПОСТРОЕНИИ СЕТЕЙ КРАТЧАЙШИХ ДОРОГ РЕАЛЬНОГО ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА**

В настоящее время, в связи с развитием дорожных сетей, все чаще появляется необходимость в присоединении к ним новых участков. Одной из подобных задач является соединение нескольких населенных пунктов системой дорог таким образом, чтобы по этим дорогам можно было из каждого пункта добраться в любой другой, причем длина пути должна быть минимальной.

Данная задача впервые была рассмотрена Якобом Штейнером, он занимался поиском одной точки, сумма расстояний от которой до всех точек заданного множества была бы минимальной.

Первоначально была поставлена задача нахождения точки Штейнера для трех точек. При соединении этих точек образуется треугольник.

Существует два варианта решения данной задачи.

1) Если каждый из углов между отрезками, соединяющий точку Штейнера с каждой из заданных точек – вершин треугольника, составляет 120 градусов.

В данном случае точка Штейнера лежит либо внутри данного треугольника, либо совпадает с одной из этих вершин.

2) Угол, образованный отрезками, соединяющими эту точку с другими заданными, равен или больше 120 градусов.

Если же один из углов треугольника с вершинами в этих точках  $\geq 120^\circ$ , то сеть состоит из 2 ребер – сторон этого угла. Если все углы  $< 120^\circ$ , то сеть Штейнера состоит из 3 ребер, соединяющих дополнительную точку Штейнера с тремя вершинами.

Рассмотрим данную задачу на примере практической деятельности предприятия – построения дорожной сети на реальном участке автомобильной дороги, обслуживаемой ЗАО «Трест Камдорстрой». Перед нами стоит задача соединить три населенных пункта одной минимальной сетью дорог: с. Покровское, с. Старая Мурзиха, с. Новая Мурзиха. Решим поставленную задачу с помощью приложения, созданного в программной среде Delphi.

Указанные населенные пункты имеют свои координаты (широта, долгота):

- с. Покровское – 55.709706, 51.718111;
- с. Старая Мурзиха – 55.738515, 51.647015;
- с. Новая Мурзиха – 55.743154, 51.665554.

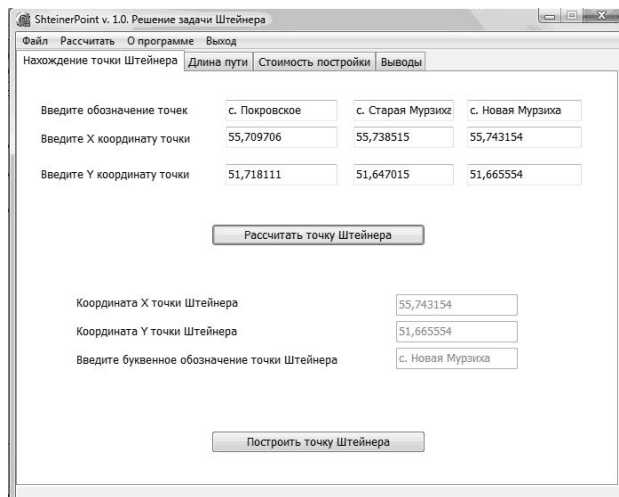
Введем данные значения в нашу программу и рассчитаем точку Штейнера (рис. 1).

После нажатия на форме кнопки «Рассчитать точку Штейнера», приложение осуществляет расчет и выводит координаты точки Штейнера:

$$X = 55,743154;$$

$$Y = 51,665554.$$

Данные координаты совпадают с координатами населенного пункта с. Новая Мурзиха. Это означает, что угол, образованный отрезками, соединяющими другие вершины (села), больше или равен  $120^\circ$ .



**Рис. 1. Построение точки Штейнера**

Приложение также позволяет определить длину пути, от полученной нами точки Штейнера до населенных пунктов:

- от с. Покровское до точки Штейнера – 6,2 км;
- от с. Старая Мурзиха до точки Штейнера – 1,9 км;
- от с. Новая Мурзиха до точки Штейнера – 0 км (т. к. точка совпала).

Общая длина маршрута от с. Покровское до с. Старая Мурзиха составляет 8,1 км.

Теперь рассмотрим стоимость постройки полученного нового участка дороги. На вкладке «Стоимость постройки» мы можем рассчитать стоимость дорожного строительства. Для этого необходимо указать цену за 1 км дороги.

В данном случае мы выбрали среднюю цену, указанную в контрактах ЗАО «Трест Камдорстрой» и других дорожно-строительных организаций для этого вида работ [2]. Стоимость равняется 55 091 401,2 рублей.

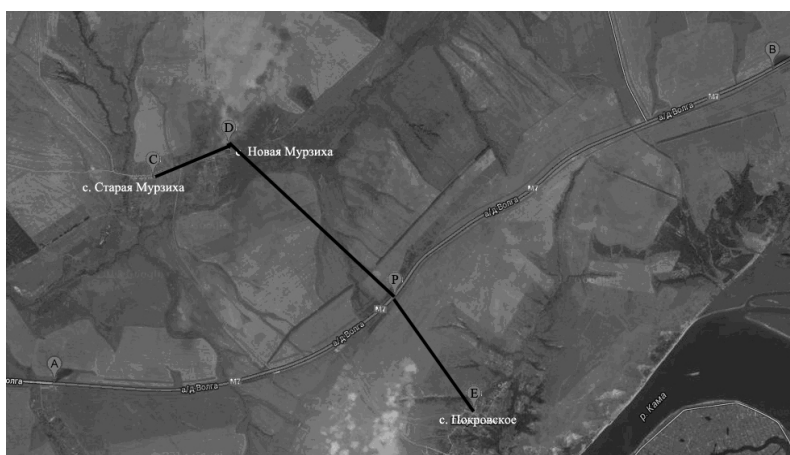
В итоге получаем:

- от с. Покровское до точки Штейнера – 341 566 687,44 рублей;
- от с. Старая Мурзиха до точки Штейнера – 104 673 662,28 рублей;
- от с. Новая Мурзиха до точки Штейнера – 0 рублей (т. к. точка совпала).

Всего необходимо затратить 446 240 349,72 рублей.

Таким образом, мы получили точку Штейнера для указанных вершин: с. Покровское (55,709706; 51,718111), с. Старая Мурзиха (55,738515; 51,647015). Точка Штейнера совпадает с координатами с. Новая Мурзиха (55,743154; 51,665554). Полученная минимальная длина маршрута – 8,1 км. Предполагаемая стоимость строительства дороги на указанном участке при средней цене 55 091 401,2 рублей за км – 446 240 349,72 рублей.

Данная стоимость и длина пути являются наименьшими, среди других предложенных вариантов реконструкции проектным управлением предприятия.



**Рис. 2. Предлагаемая новая дорога**

Итак, мы построили кратчайшую сеть дорог для соединения трех населенных пунктов, используя трехточечную задачу Штейнера. Приближенное расположение полученной нами дороги изображено на рис. 2. В точке *P* отображено место выезда из автодороги М-7 «Волга» к указанным населенным пунктам.

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

1. Протасов В. Ю. Максимумы и минимумы в геометрии / В. Ю. Протасов. – М.: МЦНМО, 2005. – 54 с.
2. Реестр закупок и заказов. Портал закупок [Электронный ресурс] // Официальный сайт РФ в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. – Режим доступа: <http://www.zakupki.gov.ru/epz/order>



# ЗМІСТ

---

## ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

---

### Механізми державного управління

- Антонова С. Є.* Аналіз ефективності управління житловим фондом на місцевому рівні..... 3
- Вострікова Н. В.* Плата за використання водних ресурсів як механізм державного регулювання..... 6

### Місцеве самоврядування

- Горбачева Н. С.* Методологія дослідження муніципального політичного лідерства..... 10

---

## ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

---

### Економічна теорія та історія економічної думки

- Козлова Е. В.* Роль трансакційних издержек в деятельности фирмы ..... 16

### Світове господарство і міжнародні економічні відносини

- Брензович К. С.* Нормативно-правові засади функціонування спільного ринку послуг Європейського Союзу..... 22
- Табенська О. І.* Формування зовнішньоекономічної стратегії України в умовах глобалізації ..... 26

### Економіка та управління національним господарством

- Гусева Ю. Ю., Фекаду К. Х.* Мониторинг и оценка эффективности социальных проектов в Эфиопии..... 31
- Усата Н. В.* Основні засади формування контрактних відносин в АПК ..... 34
- Хміль Н. В.* До питання вдосконалення категорійно-понятійного апарату сталого розвитку сільського господарства ..... 37

### Економіка та управління підприємствами

- Васьків Р. І.* Гейміфікація: новий інструмент в управлінні персоналом ..... 41
- Гейко Л. М.* Проблеми застосування інтегрального показника конкурентоспроможності ..... 43
- Джур О. Е., Касян А. Г.* Направления повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий Украины..... 46
- Дмитриева И. Н., Дмитриева М. Н.* Неравная игра на поле малого бизнеса..... 49
- Палехова Л. Л., Мусієнко Ю. С.* Особливості просування нових послуг на конкурентному ринку ..... 54

<i>Познанська І. В.</i> Економічні наслідки впровадження екологічних стандартів в торговельному судноплаванні .....	57
<i>Скворцова Т. А.</i> Независимая оценка имущества, вносимого в качестве оплаты акций (долей) в уставных капиталах хозяйственных обществ.....	60
<i>Хадарцев О. В., Поденко Д. П.</i> Формування системи енергозбереження підприємства.....	66
<i>Хринюк О. С., Бабич І. В.</i> Політика управління прибутком підприємства на прикладі ТОВ «СВС» .....	69

### **Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика**

<i>Борейко В. І.</i> Демографічний фактор та економічний розвиток країн.....	72
--	----

### **Гроші, фінанси і кредит**

<i>Демчишина В. В., Рижа Т. В.</i> Особливості нарахування та сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки в Україні.....	77
---	----

### **Бухгалтерський облік, аналіз та аудит**

<i>Бондаренко В. О., Калініченко Г. В.</i> Облік зобов'язань в органах державної казначейської служби України .....	82
<i>Жежеленко О. Ю., Калініченко Г. В.</i> Шляхи вдосконалення обліку заробітної плати .....	87

### **Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці**

<i>Ахметшина Л. К., Карамышев А. Н.</i> Прогнозирование стоимости акций на примере санаторно-курортного предприятия при помощи модели множественной регрессии .....	92
<i>Бахарєва Я. В., Васян О. Ю.</i> Електронний формат звітності з ПДВ: особливості формування та передачі .....	95
<i>Петренко Л. М.</i> Моделювання процесу управління загрозами фінансової безпеки підприємства.....	98
<i>Шаринов Р. Ш., Файзуллина А. Г.</i> Практическое применение трехточечной задачи штейнера в построении сетей кратчайших дорог реального объекта строительства.....	101

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

**СПЕЦПРОЕКТ: АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

ІХ Міжнародної науково-практичної конференції

Київ – Дніпропетровськ • 30–31 травня 2014 р.

У двох томах

Том 1. Наукові праці з державного управління та 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.

Оригінал-макет Єпішко М. Г.

Дизайн обкладинки Біла К. О.

Технічний редактор Єпішко М. Г.

Підп. до друку 23.06.14. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Ум. др. арк. 5,03. Тираж 100 пр. Зам. № 0614-01.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.2009

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.  
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17

тел. +38 (067) 972-90-71

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

