

ЭКОНОМИКА КРЫМА

Научно-практический журнал

№ 13 ` 2005

СИМФЕРОПОЛЬ

ЭКОНОМИКА КРЫМА № 13 '2005

Научно-практический журнал

Основан в 1994 году

Академией экономических наук Украины

(регистрационное свидетельство КМ №688 от 24.09.01)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

<i>Нагорская Муза Николаевна</i>	– доктор экономических наук, главный редактор
<i>Барков Яков Иосифович</i>	– доктор экономических наук, заместитель главного редактора
<i>Ефремов Алексей Владимирович</i>	– доктор экономических наук, заместитель главного редактора
<i>Бабенко Геннадий Александрович</i>	– кандидат экономических наук, ответственный секретарь
<i>Апатова Наталья Владимировна</i>	– доктор педагогических наук
<i>Бабенко Анатолий Григорьевич</i>	– доктор экономических наук
<i>Караман Михаил Минович</i>	– доктор экономических наук
<i>Крамаренко Валентина Ильинична</i>	– доктор экономических наук
<i>Никитина Марина Геннадиевна</i>	– доктор географических наук
<i>Новиков Юрий Николаевич</i>	– доктор экономических наук
<i>Османов Исмаил Халикович</i>	– доктор экономических наук
<i>Подсолонко Владимир Андреевич</i>	– доктор экономических наук
<i>Плаксин Виктор Иванович</i>	– доктор экономических наук
<i>Поклонский Федор Ефимович</i>	– доктор экономических наук
<i>Цуканов Александр Викторович</i>	– доктор технических наук
<i>Чумаченко Николай Григорьевич</i>	– доктор экономических наук, академик НАН Украины

Адрес редакции:

Украина, Автономная республика Крым, 95007, г. Симферополь, пр. Вернадского,4,
Таврический национальный университет им.В.И.Вернадского,
тел. (0652)-23-39-21; 23-02-29
тел./факс (0652) 23-23-10

УЧРЕДИТЕЛИ:

Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Журнал включен в перечень научных изданий, в котором могут публиковаться основные результаты диссертационных работ (Бюллетень ВАК Украины № 6, 2001 г.)

Редактор Нагорский Ю.А., корректор Подсмашная И.Н.

Технический редактор Павленко И.Г.

Рекомендовано к опубликованию Ученым Советом Национальной академии природоохранного и курортного строительства (протокол № 6 от 24. 02. 2005 г.)

© ТНУ им. В.И. Вернадского,
НАПКС
© «Экономика Крыма», 2005

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ	5
Сумин В.А. МОТИВАЦИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЕ ПЕРСОНАЛА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	5
Зиновьев И.Ф., Космарова Н.А. ОЦЕНКА ПОТЕРЬ ОТ ОТТОКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА	13
Скоробогатова Т.Н. НЕКОТОРЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	16
Македон В.В. СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ КОРПОРАЦИИ	21
Кухарева О.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ НАЛОГА С ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	25
ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	28
Финкельштейн Б.Г., Сауткин В.Н., Сауткина Т.В. ПОДХОДЫ К ИНФОРМАЦИОННОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ: ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	28
Бондарь А.П. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СТУДЕНТОВ НА ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ	32
Туманова Е.А. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	35
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ.....	38
Мешко Н.П. О ПРИВЛЕЧЕНИИ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА ДОЛГОСРОЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ.	38
Добровольская О.П. СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ.....	42
Шапкин В.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АГРАРНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КРЫМА.....	45
Рогатенюк Э.В. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	48
Потева М.А. НООСФЕРНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС КРЫМА: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ.....	54
Штофер Г.А. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.....	59
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	64
Папаика А.А. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	64
Козаченко А.В., Янчук Г.И. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ.....	69
Ветрова Н.М., Токарева Д.Е. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	75
Погорелов Ю.С. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПЛАНИРОВАНИИ.....	78
ТУРИЗМ И РЕКРЕАЦИЯ	81
Плаксун А.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЫМА В СФЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ	81
Любич Г.М. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА	85
АННОТАЦИИ НА СТАТЬИ.....	87
НАШИ АВТОРЫ	91

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ	5
Сумін В.О. МОТИВАЦІЯ У ФАХОВІЙ КАР'ЄРІ ПРАЦІВНИКІВ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ....	5
Зінов'єв І.Ф., Космарова Н.А. ОЦІНКА ВТРАТ ВІД ВІДТОКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	13
Скоробогатова Т.М. ДЕЯКІ ПОЛОЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ.....	16
Македон В.В. СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПРОЦЕСОМ КОРПОРАЦІЇ	21
Кухарєва О.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	25
ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	28
Фінкельштейн Б.Г., Сауткін В.М., Сауткіна Т.В. ПІДХОДИ ЩОДО ІНФОРМАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ: ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	28
Бондар О.П. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ ДЛЯ ОДЕРЖАННЯ ОСВІТИ.....	32
Туманова О.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН У АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ.....	35
ДЕРЖАВНЕ ТА РЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ.....	38
Мешко М.П. ПРО ЗАЛУЧЕННЯ ДО ЕКОНОМІКИ РЕГІОНА ДОВГОСТРОКОВИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ.....	38
Добровольська О.П. СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ	42
Шапкін В.А. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОДІЇ АГРАРНИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ КРИМУ.....	45
Рогатенюк Е.В. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	48
Потєєва М.А. НООСФЕРНИЙ ПІДПРИЄМЧО-ТРАНСПОРТНИЙ КОМПЛЕКС КРИМУ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ.....	54
Штофер Г.А. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АВТОНОМНОЇ РЕСПУБЛІКИ КРИМ.....	59
ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА.....	64
Папаїка О.О. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ В ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА	64
Козаченко Г.В., Янчук Г.І. МЕТОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ	69
Ветрова Н.М., Токарева Д.Е. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	75
Погорєлов Ю.С. ВИЗНАЧЕНІСТЬ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЗАСТОСУВАННЯ В ПЛАНУВАННІ	78
ТУРИЗМ ТА РЕКРЕАЦІЯ	81
Плаксун А.О. АНАЛІЗ СТАНУ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРИМУ У СФЕРІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	81
Любич Г.М. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ КРИМУ	85
АНОТАЦІЇ НА СТАТТІ	87
НАШІ АВТОРИ	91

МОТИВАЦИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЕ ПЕРСОНАЛА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

В литературе, посвященной проблемам менеджмента, понятие карьеры неоднозначно. В большинстве случаев карьеру трактуют как продвижение в избранной сфере деятельности, которое характеризуется приростом полномочий, власти, положения (статуса) [1, с. 28]. Профессиональная карьера определяется последовательностью, характеризующей рост, связанный с развитием, на основе приращения знаний, индивидуальных способностей и умений, которые отображаются в продвижении работника вверх по квалификационным и иерархическим уровням системы управления. Эти стадии конкретный работник может пройти в одной или нескольких организациях.

Внутрифирменная карьера реализуется в процессе перемещения работника по квалификационным уровням роста в пределах одной должностной категории (например: инженер, инженер I категории, старший инженер) и по вертикали в иерархии управления (например: специалист, ведущий специалист, заведующий отделом). Сюда же отдельные сторонники деления карьеры на два вида относят рост авторитета, уважения среди коллег, признание как специалиста и личности и определяют эти характеристики карьеры, как движение к центру, проникновение в середину [1, с. 282] (рис. 1).

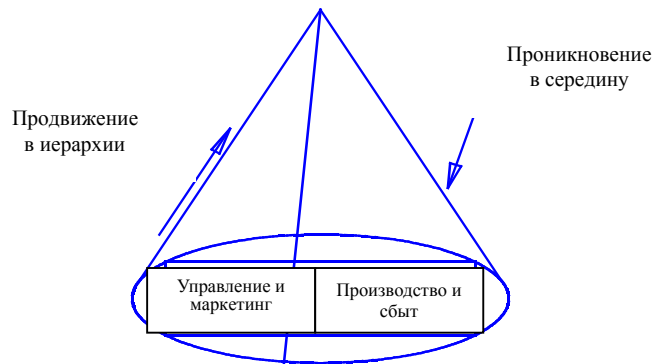


Рис. 1. Формализованное содержание внутрифирменной карьеры

Приведенные определения двух видов карьер не основываются на принципиальных отличиях. В определении «внутрифирменная карьера» первая часть представляет собой уточнение в части места профессионального роста (фирмы). Включенные же в определение характеристики движения к центру, в середину представляют собой ни что иное, как направленность личности на ценностные ориентации, рассматриваемые в процессуальных моделях мотивации. Следует отметить, что в современной литературе по управлению проблема мотиваций представлена двумя основными категориями моделей: содержательной и процессуальной [1, 2, 3, 4]. Эти категории теорий являются дополняющими одна другую. Содержательные теории позволяют выявить побудительные причины и мотивы деятельности, процессуальные – процессы, определяющие напряженность и ценностные ориентации в деятельности личности.

Мотивы порождаются определенными потребностями, которые являются причинами и формируют целевые установки (популярность, престижность, высокооплачиваемая профессиональная деятельность) в деятельности человека [3, с. 24-25]. Направленность личности определяется убеждениями, желаниями, интересами, устойчивостью, действенностью. Например, профессиональная направленность человека возникает под влиянием вышеприведенных мотивов: престижность, популярность. Иначе говоря, направленность личности определяется совокупностью устойчивых мотивов или осознаваемых причин выбора действий и поступков человека.

Выполненные обобщения сущности содержательных теорий мотивации свидетельствуют о том, что различия между ними состоят в соотношении числа групп потребностей. В теории Маслоу их 5, Альдерфера – 3, Герцберга – 2, Мак-Клелланда – 3. При этом человек в них лишен

индивидуальности и рассматривается как автомат, конкретно, в соответствии с определенной потребностью, реагирующий на воздействие окружающей среды [2, с. 29]. Эта сторона проблемы деятельности человека детально рассматривается в процессуальных теориях мотивации деятельности.

В конкретных условиях деятельности человека в системе управления наиболее популярна теория Маслоу, как наиболее подробная и позволяющая на основе изучения динамики потребностей разработать рекомендации по управлению мотивацией подчиненных. Однако, согласно процессуальной теории мотивации Л. Портера и Э. Лоулера, необходимо учитывать наличие причинно-следственных связей между усилиями, результатами и уровнем удовлетворенности, свидетельствующими о степени устранения нужды путем удовлетворения конкретной или специфической потребности.

Очевидно, карьера тесно увязана с мотивацией - основной функцией процесса управления, представляющей процесс сознательного выбора действий в соответствии с потребностями и интересами, определяемыми целями организации и личности. В соответствии с теорией Маслоу человек испытывает потребности, набор которых образует следующую от низших (первой) до высшей (пятой) ступеней иерархии: 1 - физиологические потребности; 2 - защищенность и безопасность; 3 - принадлежность и причастность; 4 - признание и уважение; 5 - самовыражение. Иерархия указывает, что прежде всего, человек стремится удовлетворить потребности, находящиеся на первой ступени иерархии. Лишь после того, как потребность будет удовлетворена, происходит актуализация потребностей второго уровня и так далее до верхней ступени иерархии.

Эффективная деятельность в системе управления заключается в том, чтобы обеспечить такое развитие подчиненных, чтобы они могли лучше, чем в истекшем трудовом периоде справляться с текущими задачами и прогнозировать будущее развитие организации. Поэтому руководитель должен увязывать мотивацию деятельности подчиненных с продвижением в служебной карьере. Отмечен тот факт, что человек в своей трудовой деятельности проходит ряд последовательных этапов, которые руководителю организации следует учитывать при планировании служебной карьеры. Так в Массачусетском технологическом институте был осуществлен обширный исследовательский проект по планированию служебной карьеры в связи с тем, что работники теряли интерес к производственной деятельности: часть инженеров потеряли интерес к технике и вместо этого увлеклись анализом особенностей поведения человека. Другая группа инженеров полностью утратила интерес к производственной деятельности, ориентировав свою активность на семью и увлечения, то есть круг фирменных интересов в жизнедеятельности работников сократился за счет замещения их интересами, мотивирующими деятельность за пределами фирмы [5, с. 198 –201].

В самом перечне факторов, влияющих на удовлетворенность работой, отсутствовали материальные блага, но они так или иначе укладывались в пирамиду потребностей Маслоу. Однако в мотивации была отмечена доминанта продолжительности периода выполнения человеком не меняющейся по содержанию работы. В ходе исследования было установлено, что во время первого года работы в определенной должности (независимо от того, первое или шестое место работы) представление о значении задачи и наличии обратной связи являются мотиваторами. Однако после пяти лет работы на одном и том же месте ни один фактор не обеспечивает удовлетворенности работой, и появляются эгоистические мотиваторы: хобби в рабочее время, льготы для персонала, представительские мероприятия и т.п. [5, с. 198-201].

Наш собственный опыт свидетельствует о том, что человек приступает к удовлетворению практически всех обозначенных в иерархии А. Маслоу потребностей, но уровни их мотивации при этом неодинаковые, в то же время мы в определенные периоды трудовой деятельности можем изменить последовательность удовлетворения потребностей или интенсивность усилий по удовлетворению конкретной потребности в связи с актуализацией другой, но обязательно более высокой в иерархии потребностей. То есть потребность проявляется ситуативно под воздействием условий жизни, воспитания, жизненных циклов. Результаты исследований свидетельствуют о том, что трудовая деятельность человека носит циклический характер [6], и, следовательно, эти циклы должны влиять на порядок и частоту удовлетворения потребностей.

Краткий аналитический обзор свидетельствует о необходимости изучения ценностных ориентаций персонала системы управления при их продвижении по ступеням профессионального роста (карьеры) и установления взаимосвязи циклов трудовой деятельности, мотивации и целей организации.

На основании опыта, приобретенного в последние годы в Украине, работа по совершенствованию управления постепенно смещается от заимствований извне в сторону использования уже проверенных практикой способов, обеспечивающих положительное взаимодействие частных мер, основанных на учете факторов успешной деятельности руководителя и исполнителей, которые остались теми же, что и в XX ст. Это, прежде всего факторы, моделирующие ситуационную и процессуальную мотивацию деятельности, но с учетом рабочего времени и динамики соотношения мотивов, побуждающих к действию. Такой подход позволяет обеспечить как высокие результаты в деятельности должностных лиц, так и одновременное совершенствование системы управления. Так, например, если определить только рациональные или оптимальные параметры трудового дня, то этого будет недостаточно для заявления о том, что раз и навсегда решена проблема повышения эффективности труда работника системы управления, поскольку этот рациональный прием не учитывает динамику потребностей человека в их развитии, интенсивность усилий, характер мотивов и ограничения, определяемые ситуационным характером ритмов мотивации. Более того, человек сам несет в себе бремя мотиваций и, следовательно, ответственности за результаты своей деятельности. Известно, что и мировая экономика и отдельные организации развиваются через преодоление кризисных или проблемных ситуаций, которые проявляются под воздействием как внешней, так и внутренней среды организации. Квалификационный уровень работника растет лишь тогда, когда он принимает на себя главную ответственность за содержание жизни и желание работать. Когда мотивация индивида к работе падает, а другого содержания его жизнь не имеет, тогда индивид оказывается в очень сложной ситуации. Человек пытается её изменить, старается обозначить потребность, удовлетворение которой окажется значимым для него самого и окружающих, и, прежде всего, соратников, друзей, родных. Поэтому эффективный руководитель должен уметь управлять ситуацией таким образом, чтобы у подчиненного появились потребности и мотивы к совершенствованию и развитию.

Программа настоящего исследования предусматривала оценивание поведения человека в соответствии с теориями мотивации Маслоу и мотивации посредством постановки целей, а приверженность цели – посредством фиксации уровня удовлетворения потребностей. При этом в исследовании ставилась задача оценить фактическую последовательность удовлетворения потребностей и проанализировать ситуацию, при которой эта последовательность отличается от иерархии потребностей пирамиды Маслоу. Материалы настоящей статьи содержат информацию, посвященную анализу влияния мотивов на профессиональный рост и продвижение по служебной лестнице, то есть – на карьеру.

В соответствии с концепцией ожиданий работник, формируя мотивы, не только соотносит индивидуальные задания с собственными потребностями, но и возможностями, а также он хочет знать средства достижения целей в организации. Предыдущие исследования позволили установить волнообразную характеристику интереса исполнителя к деятельности на протяжении периода времени пребывания в должности (рис.2).



Рис. 2. Зависимость уровня интереса продолжительности работы в должности

При вступлении в должность уровень интереса значительно превышает эвристическую 50-ти процентную пороговую отметку, в дальнейшем в ходе профессиональной адаптации интерес к работе снижается до отметки (1) ниже порогового значения. На этом участке кривой имеет место некоторая неудовлетворенность работой. Далее, в процессе квалификационного

роста кривая оценки уровня интереса смещается вверх вновь, пересекая предельный порог чувствительности, после чего вновь снижается и пересекает предельный уровень в точке безразличия – 2. Эта вторая точка безразличия свидетельствует о том, что исполнитель выполняет работу без интереса, новаций, творчества, он уже все знает о своей работе [7, с. 153-154].

Поисковое исследование дало основание для предположения, что эмоциональная направленность является проявлением не только познавательной, но и других потребностей работника, и в явном виде – продвижения по служебной лестнице. В то же время утрата интереса к деятельности может свидетельствовать об утрате ценностных ориентаций в профессиональной деятельности.

Настоящая статья содержит информацию об исследовании, в котором приняло участие 68 слушателей двух учебных групп заочной формы обучения магистратуры государственного управления Донецкого национального технического университета. Основное внимание уделялось установлению причинно-следственной связи мотивов продвижения в карьере. Оно было проведено в форме закрытого опроса, в котором мотив представляет собой причину, побуждающую к действиям, обеспечивающим карьеру. Уровни мотивации или побуждения к действию на временных интервалах карьеры представляют собой информацию о характере динамики или тенденции в удовлетворении потребностей, обуславливающих направленность продвижения по службе. В исследовании оценивался уровень удовлетворения пяти групп потребностей, мотивирующих согласно теории Маслоу действия персонала системы управления.

В процессе исследования был использован коммуникационный способ получения информации на основе опросного листа, в котором содержалось два вопроса:

1. В какой степени работа удовлетворила в настоящий момент Ваши потребности?
2. Приведите линейную временную последовательность пребывания в конкретной должности, включая профессиональное обучение в учебных заведениях.

Поскольку оба пункта представляют собой разветвленные вопросы, в анкете размещены их логические конструкции в следующем виде.

Пять групп потребностей Маслоу были представлены конкретными факторами жизнедеятельности, побуждающими к действию:

1. Физиологические потребности: оплата труда для выживания, удобства на рабочем месте, возможность ненапряженной работы, приемлемые условия труда.
2. Потребности в защищенности и безопасности: гарантия стабильной работы, четкие отношения и правила взаимодействия, возможность избежать неблагоприятных ситуаций посредством повышения квалификации и переквалификации на основе обучения или получения другого образования, оплата труда выше прожиточного минимума, отсутствие рискованных действий и решений.
3. Потребности в принадлежности и причастности: групповые формы организации труда, товарищеское партнерство в труде и дружеские отношения вне трудовой деятельности, участие в совместных коллективных действиях и общественных мероприятиях.
4. Потребности в признании и уважении: желание быть способным, сильным, компетентным, энергичным, уверенным в себе и обеспечивать этим признание и уважение окружающих, лидерство и авторитет.
5. Потребности в самовыражении: содержательная интересная и полезная работа, перспективы должностного роста, свобода в выборе средств для выполнения заданий, высокая оценка результатов труда.

Второй пункт был представлен в графическом виде, карьеру предлагалось представить в виде прямой линии, поделенной на отрезки. Каждый из отрезков прямой опрашиваемый должен был дополнить информацией: указать занимаемую должность и продолжительность пребывания в этой должности. Ответ на второй пункт опроса имел следующий вид



Первая вертикальная делительная черточка на прямой линии является началом отсчета самостоятельного трудового жизненного пути, вторая и последующие – момент окончания

пребывания в должности и начало следующего за истекшим трудового периода – в иной должности (или перерыва в работе). Последний отрезок прямой опрашиваемый не ограничивал разделительной чертой, так как этот период характеризовал пребывание исполнителя на момент опроса в обозначенной на линии продолжающейся карьере.

Для исследования взаимосвязи мотивов и карьеры были использованы методы анализа поперечных сечений и временных рядов оценок уровня удовлетворенности управленческой деятельностью респондентов. Исследование поперечного сечения основывалось на отборе оценок уровней удовлетворенности на момент опроса. Исследование временного ряда заключалось в отборе из выборки оценок респондентов, повторяющихся на временной последовательности продвижения респондента по служебной лестнице. Порядковый номер функции признака (число служебных подвижек в должности) увязывался с конкретной величиной уровня удовлетворенности.

При оценке отношения (уровня удовлетворения потребности) была использована семантическая дифференциальная шкала. Дифференцирование признака производилось по пятибалльной шкале. Респонденты выражали свое отношение баллами 0, 1, 2, 3, 4, 5 на интервале отношений «неудовлетворен – удовлетворен», остальные цифры выражали постепенное нарастание интенсивности отношения по удовлетворению потребности. В опросе допускались оценки в процентах на интервале 0-100 с последующим их переводом при табулировании в баллы.

Для оценки колебаний результативного признака, уровня удовлетворенности последний временной интервал карьеры был разделен на три временных периода следующим образом:



Символ L обозначает стадии проявления интереса к работе:

L₁ – начало, адаптационный период, продолжительностью 1,0-1,5 г.;

L₂ – середина, период преобладающего интереса к деятельности, равный 2,5-4,3 г.;

L₃ – конец, период, где интерес к деятельности не проявляется, то есть эта деятельность переходит в разряд рутинной. Усредненные значения этого периода составляют 3,5-5,1 г. [7, с. 154].

Конкретное представление потребностей и упорядоченная схема записи продвижения по службе позволили выполнить табулирование массива полученных данных по признакам: число перемещений по служебной лестнице, уровень удовлетворения потребностей в начале, середине и конце карьеры. По этим признакам были составлены табличные табулированные массивы уровней удовлетворенности по факторным переменным; потребности, временные периоды последней ступени карьеры. На основании этих массивов были рассчитаны среднестатистические значения уровней принятых к анализу переменных. На основе средних значений были рассчитаны относительные величины динамики уровня удовлетворения потребностей

$$V_{ij} = \left(\frac{X_{ij}}{X_{11}} - 1 \right) * 100;$$

где X_{ij} – балльная оценка уровня удовлетворенности j-й потребности на i-й ступени служебной карьеры.

Фазы динамики были определены исходя из величины X₁₁=65% значения уровня удовлетворенности физиологических потребностей при пребывании работника в первой должности своей служебной карьеры (табл. 1). Уровни отклонения от базы (X₁₁=65%) представлены в процентах.

Приведенные данные позволяют утверждать об общей тенденции приоритетов потребностей. В первой должности наблюдается прирост уровня удовлетворения потребностей в признании и защищенности. В то же время прирост уровня удовлетворения первых трех потребностей не наблюдается. Очевидно, в первой должности у работника отсутствуют побуждения к действию (удовлетворению потребностей), поскольку уровни их были обозначены в период, предшествующий трудовому, в студенческие годы. Второй период трудовой карьеры свидетельствует о росте уровня удовлетворения всего перечня потребностей иерархии с тенденцией роста в интервале 13% – 32% от нижней в сторону верхней потребности

пирамиды Маслоу, то есть потребности верхнего уровня удовлетворяются интенсивнее, чем на нижних.

Таблица 1. Динамика уровней удовлетворения потребностей в зависимости от числа перемещений в должности в течение трудового периода

Число карьерных перемещений в течение всего трудового периода	Оценки уровня удовлетворенности потребностей (Y), %				
	физиологических	в защищенности и безопасности	в принадлежности и причастности	в признании и уважении	в самовыражении
1	0	0	0	7,69	11,38
2	12,92	19,08	31,38	30,15	32,31
3	19,38	18,15	30,77	28,0	38,47
4	12,92	23,08	11,08	38,46	33,23
5	2,46	23,0	0	6,15	18,46
6 и более	12,0	12,0	3,08	12,0	20,62

Аналогичная ситуация с некоторыми особенностями имеет место на третьей и четвертой ступенях служебной лестницы. Особенность заключается в том, что при наличии общей тенденции роста удовлетворенности от нижней к верхней потребности пирамиды имеет место волнообразная характеристика упорядоченной возрастающей последовательности прироста уровней удовлетворения этих потребностей. Эта волновая характеристика выделена в табл.1 стрелками. Экстремумы этих волнообразных колебаний по ступеням карьеры

$$Y_{31} \rightarrow Y_{42} \rightarrow Y_{23} \rightarrow Y_{44} \rightarrow Y_{35}$$

последовательно возрастают в сторону вершины пирамиды. Максимальная величина этого прироста для пирамиды Маслоу составляет 38,47%. Это означает, что в условиях государственной системы управления возможности обеспечить удовлетворение всех потребностей ограничена, а общий уровень удовлетворения зависит от исходного уровня (X_{11}), который был создан будущему работнику до начала его трудового периода. Поэтому организация вынуждена разрабатывать соответствующий ряд стимулирующих мер и льгот, удерживающих работников системы управления от желания перейти в более престижную, но рисковую экономическую среду. К ним относится, например, пенсионное законодательство, более высокие оклады, чем у субъектов хозяйственной деятельности и в сфере предпринимательства.

Данные табл.1 также говорят о том, что прирост уровня удовлетворения потребностей также носит периодический характер на отрезке времени, определяемом пятью ступенями карьеры. Последующий цикл повторяется, но уже с нового уровня иерархии управления (например, при продвижении с низшего звена управления в среднее).

Аналогично были выполнены оценки динамики уровней удовлетворения потребностей за время пребывания в одной должности (табл.2).

Таблица 2. Динамика уровней удовлетворенности потребностей на временных интервалах последней ступени продвижения по служебной лестнице

Временные интервалы последней ступени карьеры	Оценки уровней удовлетворенности потребностей, %				
	физиологических	в защищенности и безопасности	в принадлежности и причастности	в признании и уважении	в самовыражении
Начало	0,00	15,57	1,15	14,37	22,70
Середина	17,81	9,77	14,94	23,28	24,14
Конец	-1,44	2,59	17,82	15,52	25,0

Из данных табл. 2 видно, что максимальные оценки отклонения от базового значения имеют место по большинству групп учтенных потребностей за исключением групп "потребности в защищенности и безопасности" и "потребности в принадлежности и

причастности" в середине должностного интервала. Поэтому по большинству групп динамика потребностей носит циклический характер.

Динамика удовлетворения потребностей в принадлежности и причастности имеет тенденцию с момента начала работы к росту, что свидетельствует об ожиданиях положительной направленности карьеры, поскольку именно это обстоятельство, умение работать в коллективе и на коллектив является важнейшей характеристикой руководителя. Противоположная направленность – к уменьшению уровня удовлетворения потребности “в защищенности и безопасности” свидетельствует о том, что работник, стремящийся сделать карьеру, вынужден выполнять все больше рискованных действий, подтверждающих его деловые качества в будущем. В целом динамика уровня удовлетворения потребностей в пределах одной ступени служебной лестницы находится в интервале 2-19%.

Результаты выполненного исследования позволили установить наличие периодичности в мотивации деятельности по удовлетворению основных потребностей. Анализ динамики уровней удовлетворения потребностей показал, что периодичность определяется количеством перемещений по служебной лестнице. Средняя продолжительность трудового периода составляет пять ступеней служебной лестницы или 25 лет трудового стажа. Максимум уровня удовлетворенности приходится на 2-4 ступени служебной лестницы. На этих ступенях наблюдается максимальный прирост уровня удовлетворенности потребностями. Эти уровни образуют волнообразную кривую смещения максимума потребностей по ступеням карьеры. В пределах одной ступени карьеры также наблюдается циклический характер удовлетворения каждой отдельной потребности, однако максимум может иметь место в начале, середине и конце временного интервала карьеры и увязан с волнообразным его (максимума) смещением к вершине пирамиды потребностей.

Известно, что слова, которые мы используем для описания результатов в виде умозаключений, оценок, тенденций, индивид воспринимает в зависимости от культурного уровня, образования, накопленного опыта, интересов, потребностей, внешнего окружения, настроения. Графическая иллюстрация результатов значительно сужает индивидуальное разнообразие аналитического восприятия из-за формализованных способов графического представления материалов и в целом способностей мозга человека в среднем на порядок выше воспринимать и оценивать информацию, поступающую через зрительную и сенсорную систему. На рис. 3 на основании данных табл. 2 представлены зависимости уровня удовлетворения потребностей от числа ступеней продвижения по служебной лестнице, которые свидетельствуют о том, что в начале и в конце пребывания в должности уровни удовлетворенности практически одинаковы, в то время как в середине интервала оценки отличаются на 0,9-18,0% от конечных оцениваемых уровней удовлетворенности рассматриваемой ступени.

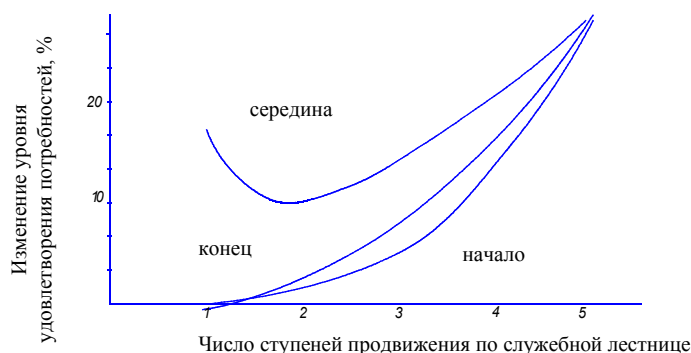


Рис. 3. Зависимости уровня удовлетворения потребностей от числа ступеней продвижения по служебной лестнице

Полученные результаты представляется возможным использовать при планировании карьеры, обеспечивающей эффективную деятельность работника. Также результаты исследования свидетельствуют о необходимости дальнейших исследований для выявления мотивов и стимулов, обеспечивающих сглаживание и уменьшение амплитуды колебаний в мотивации деятельности должностных лиц системы управления, и особенно в сторону

снижения уровня удовлетворенности при продвижении по службе в одной организации или фирме.

Литература:

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
3. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
4. Мескон М., Альберт М., Хедорри Ф. Основы менеджмента. – М.: «Дело», 1992. – 702 с.
5. Управление по результатам: Пер. с финск. / Общ. ред. и предисл. Я.А. Леймана. – М.: Изд. Группа «Прогресс», 1993. – 320 с.
6. Сумин В.А. Ритмичность в деятельности работника информационной сферы // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия: Экономическая. Вып. 80. – Донецк, ДонНТУ, 2004. – С. 162.
7. Сумин В.А. Новации режимов трудовой деятельности работников системы управления организацией // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия: Экономическая. Вып. 76. – Донецк, ДонНТУ, 2004. – С. 147-155.

ОЦЕНКА ПОТЕРЬ ОТ ОТТОКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Основой развития любого современного прогрессивного общества является интеллектуальный капитал, то есть тот потенциал, который может быть реализован в процессе экономической деятельности. Основой конкурентоспособной продукции государства становится степень развития интеллектуального потенциала населения страны. Отток же интеллектуального потенциала наносит непоправимый вред государству. Явление «утечки мозгов» выходит за рамки чисто эмиграционного процесса. Ему можно дать экономическую оценку.

Современное положение с оттоком интеллигенции за рубеж освещается в книгах «Україна: інтелект нації на межі століть» [1, с. 136-215] и «Український соціум: загрози екстремальних ситуацій» [6, с. 330-344]. Социально-психологические аспекты потерь от оттока интеллектуального потенциала оцениваются в книге «Манипуляции сознанием» [5, с. 617-710]. Перспективные аспекты интеллектуализации украинской нации отражены в работе «Доктрина Кравчука: Начерк програми інтелектуалізації і формування модерної української нації» [2, с. 10-15]. В книгах «Рынок интеллектуального труда» [3, с. 34-52] и «Формирование эффективных механизмов хозяйствования» [4, с. 130-142] рассматривается миграция интеллектуальной составляющей нации за последние годы. В то же время недостаточно разработаны вопросы взаимосвязи финансирования науки и высшей школы с интенсивностью миграционных потоков, а именно «утечки мозгов», и влияния данного процесса на конкурентоспособность страны.

Цель статьи – проанализировать особенности и проблемы, связанные с оттоком интеллектуального капитала на постсоветском пространстве; установить и проанализировать этапы миграции, рассмотреть взаимосвязь между финансированием науки и высшей школы, оттоком интеллектуального капитала; оценить значение интеллектуального потенциала общества в обеспечении эффективного развития экономики страны; предложить меры по уменьшению оттока интеллектуального капитала из страны.

Международные миграционные процессы существовали на протяжении всего времени на территории всех государств. Конечно, в разное время интенсивность миграции была различной, ее пики приходились на крупные катаклизмы в обществе (революция, гражданская и отечественная войны). Послевоенная добровольная миграция с территории СССР была ограничена и состояла в основном из политических перебежчиков. Во время перестройки эмиграция существенно возросла. Основную массу мигрантов на тот момент составили представители этнических меньшинств.

Снятие административных ограничений на въезд и выезд в постсоветских странах, резкое ухудшение уровня жизни и сокращение финансирования государством науки и высшей школы привело к изменению миграционных потоков, их качественного состава и направлений, «утечке мозгов» из бывших республик, ставших независимыми государствами. С начала 90-х гг. эмигрируют в основном не по политическим, как раньше, а по экономическим мотивам – спасаясь от нищеты и каждодневных трудностей, в поисках более высокого уровня жизни и т.п.

Для миграции населения в постсоветском пространстве характерны следующие этапы:

Первый этап (1988 г. – 1994г.) - это первые годы политических и социально-экономических преобразований. Из России эмигрировало около 30 тыс. ученых, из них 50,4% - в США, 20,3% - в Германию, 12% - в Израиль. Из Украины эмигрировало 730 ученых, из них 20,5% - в Россию, 18,9% - в США, 12% - в Германию, 8% - Израиль. Из Литвы эмигрировало 764 ученых, примерно пятая часть (22%) в Россию, 19% - в США, 9% - в Германию, 7% - в Скандинавские страны. Это были специалисты в области электроники, автоматики, математики, представители культуры и искусства. Для первого этапа международных миграций были характерны:

- главным образом легальный характер (как эмиграции, так и краткосрочных поездок разного рода); в то же время - первые признаки нелегальной миграции;
- выраженный этнический характер. Уезжали представители национальных меньшинств (евреи – на Запад, русскоговорящие – на Восток);
- утечка умов;
- участие представителей всех национальностей в краткосрочной миграции населения.

На втором этапе (1995 г. – 2003 г.) из России эмигрировало около 25 тысяч, из Украины – 843, из Литвы – 736 ученых. Приоритетными маршрутами эмиграции остаются США, Германия и для бывших республик Союза – Россия. Сравнивая количественные показатели, можно сказать, что эмиграция сохранилась на таком же уровне, как и в первый период. Однако необходимо отметить, что эти данные не учитывают нелегальную миграцию, то есть тех, кто официально не эмигрировал, а уехали на учебу, стажировку или в туристическую поездку и не вернулись. Для второй волны эмиграции характерны несколько иные черты:

- легальная миграция резко сократилась и по масштабам стала незначительной, а нелегальная приобрела бóльшие масштабы;
- нелегальные миграционные потоки носят выраженный характер оттока интеллектуального капитала;
- в стратегии нелегальной миграции отчетливо проявляется классическая поэтапность: краткосрочные поездки, приобретение информации о возможности устройства, эмиграция.

По данным исследований, проводящихся в разных странах, на Запад уезжает около 15% выпускников ВУЗов – в основном математики, программисты, инженеры, химики и биологи.

«Утечка мозгов» представляется неизбежным процессом, который вряд ли существенно замедлится в ближайшее время, по крайней мере, в отношении фундаментальной науки. Отъезд ученых за рубеж не так уж катастрофичен и уникален – наука интернациональна, и во всем мире исследователи едут туда, где им предоставляются лучшие условия и возможности для работы. Многих беспокоит тот факт, что из-за отъезда молодых ученых за границу некому будет замещать преподавателей и исследователей, которые выходят на пенсию. Высшее образование на постсоветском пространстве держится «на плаву» в основном за счет старых кадров – резерва, который скоро будет исчерпан.

Даже с учетом «утечки мозгов» высшая школа и исследовательская работа не в состоянии привлечь необходимое число молодых преподавателей и научных работников. Низкая зарплата, отсутствие необходимого государственного финансирования и падение престижа научной работы приводят к тому, что в науку идет все меньше молодых людей, а из них все больше талантливых специалистов пытаются затем уехать за рубеж.

Отток ученых в количественном выражении незначителен, но существенны потери, которые несет от этого государство. Так, из-за неполного использования интеллектуального потенциала Россия ежегодно теряет более 30 млрд. долл., а Украина – 6-8 млрд. долл. Ежегодная интеллектуальная эмиграция из Украины выражается в 100 тыс. специалистов, из которых 4% – с высшим образованием. При сохранении данной тенденции, по оценке экспертов, в течение ближайшего десятилетия из Украины могут выехать до 2 млн. чел., из которых около половины – самая социально-производительная часть населения: ученые, высококвалифицированные специалисты, деятели искусства. Такая большая потеря может отрицательно сказаться на дальнейшем научно-техническом развитии страны.

Потери стран от оттока интеллектуалов и утраты ноу-хау, как мы можем видеть, очень велики. В то же время средства, вложенные в нашу образовательную систему, дороже любой валюты. Наше образование остается концептуально лучшим в мире, но инвестиции в эту сферу не идут. В свете прогнозов специалистов о постиндустриальном обществе, где основную роль играет интеллектуальный капитал нации, это создает реальную угрозу для национальной безопасности. Основой данного утверждения является то, что интеллектуальный капитал является более мощным противовесом силе традиционного капитала, чем организованный труд или антимонопольные комитеты. Таким образом страны, не владеющие значительным капиталом или природными ресурсами, но развивающие интеллектуальный потенциал своей страны, смогут стать более конкурентоспособными в мировом экономическом сообществе.

Для внедрения знаний в экономику число работников с высшим образованием должно составлять 60-70%. Ситуация же на постсоветском пространстве прямо противоположна: только около 15% взрослого населения имеют законченное высшее образование, а количество людей, работающих в науке, за годы после распада Союза сократилось почти в 2 раза.

Для того, чтобы оздоровить ситуацию, сложившуюся в области образования и науки, необходимо, во-первых, разработать общенациональную программу развития интеллектуального потенциала страны, во-вторых, определить приоритеты финансирования отраслей науки, в-третьих, постараться определить адекватную цену интеллектуальному труду. При определении цены интеллектуального труда необходимо учитывать не только платежеспособный спрос на него, но и затраты на подготовку специалистов, расходы на

физическое воспроизводство, возраст, состояние здоровья, семейное положение, а также непосредственно ожидания специалистов в отношении будущих условий оплаты труда. Нельзя забывать, что низкая оплата труда отталкивает специалистов из данной области.

Эффективную, конкурентоспособную экономику смогут построить лишь те страны, в которых создают рабочие места, требующие высокого уровня знаний. Именно знания, а не ресурсы, природные и человеческие, формируют интеллектуальный потенциал общества. Адекватное финансирование системы образования и научных исследований является залогом развития интеллектуального капитала нации как фактора экономического и социального прогресса.

Литература:

1. Врублевський В.К., Ворона В.М., Канигін Ю.М., Ксьонзенко В.П., Курас І.Ф. Україна: інтелект нації на межі століть / Інститут соціології НАН України; Українське товариство "Інтелект нації". - К. : Інформаційно-вид. центр "Інтелект", 2000. - 508 с.
2. Врублевський В., Мороз О., Саєнко Ю. Доктрина Кравчука: Начерк програми інтелектуалізації і формування модерної української нації / Українське товариство "Інтелект нації"; Інститут соціології НАН України. - К.: Інтелект, 2001. - 83 с.
3. Зиновьев И.Ф. Рынок интеллектуального труда. - С.: Таврия, 1998. - 162 с.
4. Зиновьев Ф.В. Формирование эффективных механизмов хозяйствования. – С.: Таврия, 2001. – 258 с.
5. Кара-Мурза С.Г. Манипуляции сознанием. – М.: Эксмо-пресс, 2001. – 831 с.
6. Рева Г.В., Врублевський В.К., Ксьонзенко В.П., Маринич І.В. Український соціум: загрози екстремальних ситуацій / Інститут соціології НАН України; Українське товариство "Інтелект нації". - К.: Інформаційно-видавничий центр "Інтелект", 2003. - 432 с.

НЕКОТОРЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

На сегодняшний момент роль логистики в развитии отраслей национальной экономики не вызывает сомнений. Однако, как ни странно, круг исследований учёных–логистиков замыкается на производственной сфере. Исключением можно считать лишь внедрение информационной логистики в туристическую деятельность. Нами предлагается выход за рамки традиционной логистики, использование её принципов не только при оказании услуг предприятиям, но и населению.

Со времени распространения логистики в странах СНГ изученность и применяемость её правил сделали их своеобразной «таблицей умножения», причём не только для теоретиков, но и для практиков. Что касается литературных источников, то каждая книга (статья) ссылается или на сами правила (груз, количество, качество, время, место, минимум затрат) [1, с. 54], [2, с. 13], [3, с. 8], или на их совокупность в виде целевой функции логистики: доставка потребителю заказанного товара необходимого количества и качества в указанные время и место с наименьшими затратами [4, с. 36], [5, с. 36], [6, с. 12-13]. Причём под потребителем подразумевается предприятие, то есть имеется в виду производственное потребление. Другими словами, традиционно правила логистики используются в производственной сфере, то есть в отраслях чисто материального производства и производственной инфраструктуре (сфере обслуживания производства). В статье сделана попытка применения их к сфере обслуживания населения (градации сфер обслуживания населения приведены нами в [7, с. 33]), то же к сфере услуг населению, то же к предприятиям сервиса. Указанная терминология выбрана не случайно. Её использование вместо привычной «непроизводственной сферы» объясняется тем, что:

- 1) в сферу обслуживания населения кроме отраслей непроизводственной сферы входят торговля и общественное питание (источник градаций назван выше);
- 2) предполагаемые дефиниции наиболее приближены к углу зрения, под которым рассматривается сфера.

По сравнению с услугами, оказываемыми предприятиям, услуги населению являются более гибкими (табл. 1).

Таблица 1. Различия между услугами предприятиям и населению

Характеристики	Услуги	
	предприятиям	населению
Форма договора	письменная	устная
Срок договора	долгосрочный	краткосрочный
Уровень эксклюзивности	стандартизация	индивидуализация
Персонал(количество)	многочисленный, иногда представляет несколько предприятий	малочисленный, иногда выступает в одном лице

Отметим, что вышеупомянутые правила являются тактическими ориентирами логистики. Стратегией же её выступает повышение логистического потенциала. Поэтому необходимо рассмотреть каждую составляющую логистики, представив предприятие как логистическую систему. Такой анализ для традиционной (промышленной) логистики представлен в работах Крикавского Е.В., например [8], [9]. Нами предлагается выделение функциональной направленности логистических слагаемых в сервисном предприятии.

Итак, объектом исследования в статье выступает логистика сферы обслуживания населения. Предмет исследования – применение правил и слагаемых логистики на уровне сервисного предприятия.

Чтобы управлять предприятием, необходимо, прежде всего, определить параметры, отражающие, как его в целом, так и деятельность отдельных служб. Поэтому целью статьи является нахождение критериев оценки деятельности сервисного предприятия и его слагаемых. Указанная цель определила следующие задачи:

- найти параметры, отражающие соответствие работы предприятий сервиса правилам логистики;

• определить функции составляющих логистики в сервисном предприятии в плане достижения им высоких показателей деятельности.

Использование правил логистики в сфере услуг населению носит следующий характер:

1. Груз. Имея дело с продукцией, потребитель может четко себе представить, какой именно товар он получит. По отношению к услуге такого сказать нельзя. Особенно это относится к тем услугам, где основная роль принадлежит персоналу. Однако первоочередной задачей предприятия сервиса является сокращение до минимума расхождений между ожидаемой и исполняемой услугой. Этого можно добиться, как путем тщательного изучения спроса, так и его формированием.

2. Количество. В отличие от продукции, услугу нельзя оценивать путем измерения, взвешивания и т.д. Поэтому количественно можно оценить лишь изменение параметров объекта услуги. Кроме того, можно провести количественный анализ компонентов (технологических стадий) услуги.

3. Качество. Несмотря на существование стандартов (причем они разработаны не для всех видов услуг), оценка услуги в большинстве случаев оказывается субъективной, основанной на индивидуальном мнении потребителя.

4. Время. Если для продукции четко указывается момент (интервал) доставки, то услуга связана с двумя моментами, а именно: началом и окончанием процесса обслуживания. Запаздывание первого момента, без сомнения, рассматривается потребителем как отрицательное явление. Наступление второго момента обусловлено длительностью процесса обслуживания. Причем многие потребители не желают его сокращения. Это происходит в случаях:

- наличия у клиента свободного времени;
- получения им удовольствия от самого процесса обслуживания;
- зависимости результата услуги от продолжительности её оказания.

5. Место. В большинстве случаев потребитель сам прибывает к месту оказания услуги. Альтернативный вариант предполагает «доставку» субъекта услуг к объекту, причем в точности «стыковки» заинтересован не только клиент, но и производитель услуг. Ведь в противном случае услуга не будет выполнена.

В настоящее время данная форма обслуживания получает всё большее распространение, что обусловлено дефицитом времени у клиентов. Конечно, таким путём могут быть оказаны далеко не все виды услуг. Однако даже их небольшой круг является источником не только текущей, но и будущей прибыли. Последнее объясняется тем, что субъект услуги знакомится с окружением объекта, видит его в домашней или рабочей обстановке. В случае посещения клиента на дому на первый план выступают индивидуальные особенности личности: темперамент, характер, общительность и т. д. Во втором случае исполнитель услуги получает возможность увидеть специфику работы клиента: помещение, непосредственных сотрудников, посетителей.

6. Минимум затрат. К проблеме минимизации затрат на оказание услуги необходимо относиться с крайней осторожностью. Потребителю могут быть предложены варианты использования материалов той или иной стоимости, определяющих окончательно качество. При этом действия персонала в любом случае должны отвечать самым высоким требованиям.

Направления экономии ресурсов отвечают специфике услуги. Например, в общественном питании – это оптимизация партии поставки и обеспечение правильных условий хранения, в транспорте – рационализация маршрутов и т.д. В любом случае необходимо ориентироваться на ресурсосберегающие технологии. Однако при альтернативе «ресурсосбережение» или «уровень обслуживания» предпочтение должно отдаваться последнему варианту.

Если шестое правило логистики определяет затратность обслуживания, то остальные пять – его уровень. Соблюдение каждого правила логистического обслуживания отражает коэффициент k_i ($0 \leq k_i \leq 1, i = \overline{1,5}$).

Наглядно соблюдение логистических правил демонстрирует логистическая звезда (рис. 1). Лучи звезды соответствуют степени соблюдения каждого правила, а центр, определяемый основаниями лучей, - затратам на обслуживание.

Общая оценка эффективности обслуживания может быть получена согласно формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{обсл.}} = \mathcal{U}O / \mathcal{Z}_{\text{ед.}} \quad (1),$$

где $Z_{ед.}$ – затраты на одну услугу. Выбор единичных, а не общих затрат объясняется тем, что общие затраты включают объем реализованных услуг, т.е. показатель носит синтетический характер;

УО – уровень обслуживания потребителей.

$$УО = k_1 \cdot k_2 \cdot k_3 \cdot k_4 \cdot k_5 \cdot 100\%, \quad (2)$$

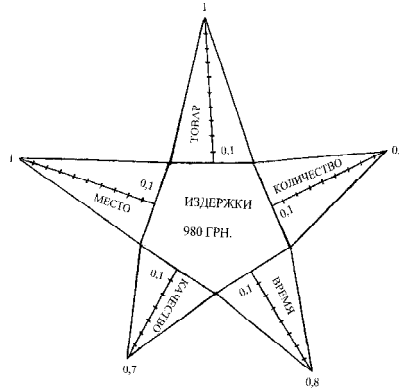


Рис. 1. Логистическая звезда

В приведённом нами примере (рис. 1):

$$УО = 1 \cdot 0,9 \cdot 0,7 \cdot 0,8 \cdot 1 \cdot 100\% = 50,4\%$$

$$\mathcal{E}_{обсл.} = \frac{50,4\%}{980 \text{ грн.}} = 0,05 \text{ \% / грн.}$$

Эффективность обслуживания показывает, какой процент уровня обслуживания приходится на единицу соответствующих затрат. Причем, если определение затрат не вызывает сложности, то этого нельзя сказать об уровне обслуживания. В частности, коэффициенты $k_1 - k_5$, носящие в производственной сфере объективный характер (для их определения можно воспользоваться методикой, предлагаемой автором [10, с. 67]), на предприятиях сервиса весьма субъективны.

Целесообразно определение эффективности предельных издержек, необходимых для улучшения уровня обслуживания:

$$\Delta \mathcal{E}_{обсл.} = \frac{\Delta УО}{\Delta Z_{ед.}} \quad (3)$$

Такие издержки могут отличаться на различных стадиях повышения уровня обслуживания, что объясняется их пропорциональностью или непропорциональностью по отношению к нему. Причём непропорциональные издержки могут быть, как прогрессирующими (опережающими темп роста уровня обслуживания), так и регрессирующими (запаздывающими). Пример перехода издержек от одного вида к другому приведен на рис. 2.

Скорость возрастания издержек служит основой ценообразования на услугу. В некоторых случаях можно оставить уровень обслуживания равным 98-99%. На такой момент в производственной сфере, в частности, указывает А.М. Гаджинский [11, с. 215-216].

Для расчета резерва повышения уровня обслуживания может использоваться расчетно-конструктивный метод (сущность метода описана в учебниках по «Теории экономического анализа», например [12, с. 151-152]):

$$PЗ \uparrow \mathcal{E}_{обсл.} = \frac{УО_{факт.} + PЗ \uparrow УО}{Z_{ед.}^{факт.} - PЗ \downarrow Z_{ед.} + ДЗ_{ед.}} - \frac{УО_{факт.}}{Z_{ед.}^{факт.}} \quad (4),$$

где $PЗ \uparrow \mathcal{E}_{обсл.}$ - резервы повышения эффективности обслуживания;

$УО_{факт.}$ - фактический уровень обслуживания;

$PЗ \uparrow УО$ - резервы повышения уровня обслуживания;

$Z_{ед.}^{факт.}$ - фактические затраты на услугу;

$PЗ \downarrow Z_{ед.}$ - резервы снижения затрат на услугу;

$DZ_{ед}$ - дополнительные затраты на услугу, обусловленные повышением уровня обслуживания.

Участки изменения издержек:
 АВ – пропорциональные издержки;
 ВС – дегрессирующие издержки;
 CD – прогрессирующие издержки.

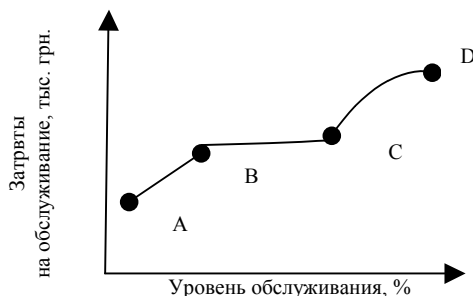


Рис. 2. Стадии роста издержек на обслуживание

Какое бы ни было предприятие, сервисное или промышленное, оно может рассматриваться в качестве системы. Однако проявление системных свойств в каждом случае специфично. В первую очередь, это касается такого положения, как взаимозаменяемость элементов. Если в промышленности, за редким исключением, целесообразна замена ручного труда машинным, то в сфере услуг населению данная замена часто попросту невозможна. В товаропроводящей цепи весьма эффективна (конечно, там, где это приемлемо) замена материального потока информационным, содержащим полное описание продукта. В сервисе весьма проблематично полностью описать услугу, а уже тем более предоставить её графическое изображение.

Отличия логистики сферы обслуживания населения касаются и её слагаемых. Традиционная логистика включает снабженческую (закупочную), производственную, сбытовую (распределительную), транспортную, складскую, утилизационную и информационную составляющие. В сервисной логистике они трансформируются следующим образом:

1. Снабженческая логистика выполняет те же функции. Однако, если в промышленности доставку чаще осуществляет поставщик, то в сервисе производитель услуги нередко сам себя обеспечивает необходимыми материалами. Это объясняется, как индивидуальностью услуги, требующей тщательного выбора материалов, так и их легковесностью;

2. Производственная и сбытовая составляющие совпадают. Технологический цикл производства услуги намного короче, чем продукции;

3. Роль транспортной логистики значительно снижается, что следует из предыдущих пунктов;

4. Функции и значимость складской логистики зависят, как от специфики самой услуги (регулярности спроса, сезонности), так и от особенностей используемых для её оказания материалов (широты их ассортимента, специфики хранения);

5. Весьма интересен вопрос о функциях логистики утилизации. Кстати, данная составляющая в работах украинских ученых почти не выделяется, чего нельзя сказать о странах Зарубежья, особенно дальнего. Для продукции утилизация рассматривается, как с точки зрения производителя, так и потребителя. В первом случае вопрос касается утилизации отходов в процессе производства и утилизации самой продукции после её потребления. Для потребителя стоит вопрос о продолжении времени использования продукции после отработанного срока (ремонт, использование в других целях) или её реализации (продажа по низкой цене, сдача металлолома, макулатуры). Отходы при производстве услуги связаны в основном с работой химчисток и бань-прачечных. Потребитель же не может продать «остатки услуги». Исключением выступает, пожалуй, образование, когда бывший ученик сам становится учителем;

6. В отличие от всех предыдущих составляющих, роль информационной логистики в сервисе ничуть не меньше, чем производственной сфере. Информация здесь циркулирует постоянно, её обработка и анализ отличаются оперативностью.

Критерии оценки производственной (сбытовой) составляющей сервисного предприятия совпадают с оценкой деятельности его в целом. В остальных случаях возможно оценить ущерб, наносимый той или иной службой. Такой ущерб может иметь реальный или потенциальный характер. Первый относится к службе утилизации и определяется штрафными санкциями (обязательно следует указать и на социальный ущерб). Второй - вытекает из деятельности остальных служб и рассчитывается, исходя из объёма услуг, нереализованных по причине «сбоя» в той или иной составляющей предприятия. Кроме того, необходимо учитывать затраты на амортизацию, принимающие характер непроеизводительных. С учётом вышесказанного формула для определения экономического ущерба (ЭУ) выглядит следующим образом:

$$\text{ЭУ} = A_{\text{ед.}} \cdot \text{ВП} \cdot (H_{\text{пр.}} / 100\% + AE_{\text{Усл.}}) \quad (3),$$

где $A_{\text{ед.}}$ – средний объём реализации услуг за единицу времени в стоимостном выражении,

ВП – время «простоя» предприятия,

$H_{\text{пр.}}$ – средняя норма прибыли по данному виду услуг,

AE – амортизационность.

Таким образом, можно утверждать, что круг логистических функций в сервисе уже, чем в материальном производстве. Но это не помешает применению основных принципов и правил, которые являются надежной основой дальнейшего развития в сфере обслуживания населения.

Обобщая вышесказанное можно сделать выводы:

1. Специфика применения правил логистики в сфере обслуживания населения объясняется особенностями услуги по сравнению с продукцией: сложностью количественной оценки, тесным взаимодействием субъекта и объекта услуги и др.

2. Количество параметров, определяющих уровень выполнения правил логистики, в сервисе весьма ограничен. Поэтому оценка носит в основном качественный характер.

3. Функции составляющих логистики в сервисе уже, чем в материальном производстве, а производственная и сбытовая слагаемые просто совпадают. Однако информационная логистика в любом отраслевом предприятии выполняет роль импульса и условия производства. Оценку служб логистики целесообразно давать, исходя из ущерба, наносимого их деятельностью (экологическая составляющая) или бездеятельностью (остальные слагаемые).

Перспективы развития логистики сервиса должны быть сориентированы на рынок XXI в., где происходит равноправное взаимодействие производителей и потребителей услуг (на данную особенность рынка указывает Якусев Г. [13, с. 20]). В области логистики услуг населению это означает совместный выбор поставщиков материальных ресурсов, полностью отвечающих индивидуальным запросам потребителей. Конкретным формам такого сотрудничества целесообразно посвятить дальнейшие исследования.

Литература:

1. Гаджинский А.М. Практикум по логистике. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – 128 с.
2. Ковтун К.М., Шеремет Н.Ю. Основы логистики. – Днепропетровськ: Вид-во НГУ, 2002. – 120 с.
3. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э., Касенов А.Г. Логистика: обслуживание потребителей. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 190 с.
4. Николайчук В.Е. Логистика. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.
5. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 503 с.
6. Чудаков А.Д. Логистика. – М.: Изд-во РДЛ, 2003. – 480 с.
7. Скоробогатова Т.Н. К вопросу о развитии сферы услуг // Культура народов Причерноморья. – 1999. - №8. – С. 33-35.
8. Крикавський Е. Логістика підприємства. – Львів: Державний університет “Львівська політехніка”, 1996. – 160 с.
9. Крикавський Е. Логістика. – Львів: Вид-во Державного університету “Львівська політехніка”, 1999. – 264 с.
10. Скоробогатова Т.Н. Некоторые вопросы, касающиеся продвижения товара к потребителю: логистико-ориентированный подход // Культура народов Причерноморья. – 2003. - №46. – С. 64-69.
11. Гаджинский А.М. Логистика. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998. – 228 с.
12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 1997. – 498 с.
13. Якусев Г. Логистическое предприятие: стратегия развития как научно-практическая проблема // Риск. – 2004. - №3 (367). – С. 18-21.

СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПРОЦЕСОМ КОРПОРАЦІЇ

У сучасних умовах господарювання разом із стратегічними завданнями перед вищим менеджментом корпорацій встає завдання чіткого, правильного і своєчасного реагування на будь-які зміни як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі. Тільки при постійному відстежуванні основних фінансових, виробничих і інших характеристик поточної діяльності з'являється можливість їх чіткої фіксації і вживання своєчасних заходів по ліквідації небажаних наслідків.

Управління господарюючим суб'єктом у постійно змінюючих один одного короткострокових періодах є одним з найважливіших завдань управління. Разом з цим необхідно відзначити, що можливі негативні наслідки від невчасних або неправильних рішень впливають на діяльність не тільки корпоративного об'єднання, але і інші пов'язані з ним суб'єкти суспільства. І чим більше суб'єктів залучаються до сфери інтересів корпорації, тим більший резонанс одержують помилки в управлінні [2, с. 43]. На нашу думку, терміном, який найбільш повно відображає процес управління саме в короткостроковому періоді, є термін оперативне управління.

Базисні елементи використання оперативного планування у виробництві були закладені західними вченими А.Д. Стікленд та А.А. Томпсон. Так, Стікленд вважав, що великі промислові об'єднання починають відчувати необхідність розробки оперативних планів тоді, коли структура управління виробництвом стає громіздкою і мало придатною для змін. Томпсон пропонував використовувати методики оперативного планування у випадку, коли підприємство не в змозі швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, особливо у товарній політиці.

Російські та українські вчені А.В. Бандурін, Н.Г. Новицький., Г.А. Семенов, С.Я. Салига, П.М. Макаренко розглядають оперативне планування на виробництві як один з чинників виконання стратегічних планів вітчизняними підприємствами на шляху підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва. Виходячи з цих положень, можна констатувати, що створення системи оперативного управління - це важливий елемент в системі ефективного управління промисловими підприємствами.

Як показує аналіз практики, при створенні системи оперативного управління виробництвом корпорації, вона повинна бути пов'язана з системою виробничих цілей (рис. 1). А також оперативне управління повинно бути підпорядковане загальній стратегії існування та розвитку корпорації.

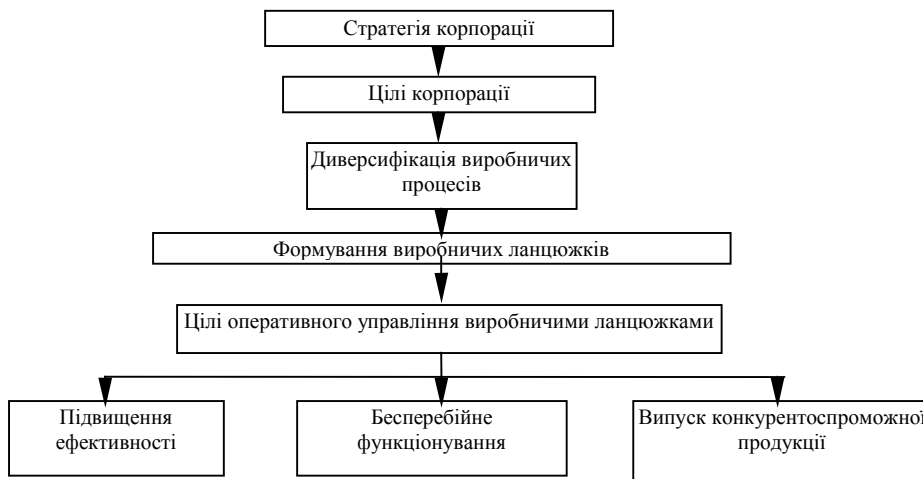


Рис. 1. Система цілей оперативного управління корпорації

Стратегічне управління є набором дій і рішень, зроблених менеджерами корпорації, які ведуть до розробки стратегій, призначених для того, щоб допомогти підприємствам досягти цілей корпорації і виробничих ланцюжків, в які ці підприємства входять [3, с. 51]. Оперативне управління має забезпечити чітке з'єднання виробничих ланцюжків. Виробничий ланцюжок – це сукупність технологічних процесів по виробництву певного виду продукції корпорації.

Основною метою створення системи оперативного управління є функціонування виробничих ланцюжків (ВЛ).

Створення системи оперативного управління складається з декількох етапів.

Перший етап – проектування виробничої схеми. На першому етапі визначається послідовність взаємодії підприємств-учасників ВЛ, порядок здійснення операцій в рамках технологічного циклу, порядок відвантаження і передачі напівфабрикатів, визначення порядку взаємодії з підприємствами, зовнішніми по відношенню до виробничого ланцюжка [1, с. 112]. Підсумковим документом першого етапу є виробнича схема ВЛ, зразковий вид якої приведений на рис. 2.

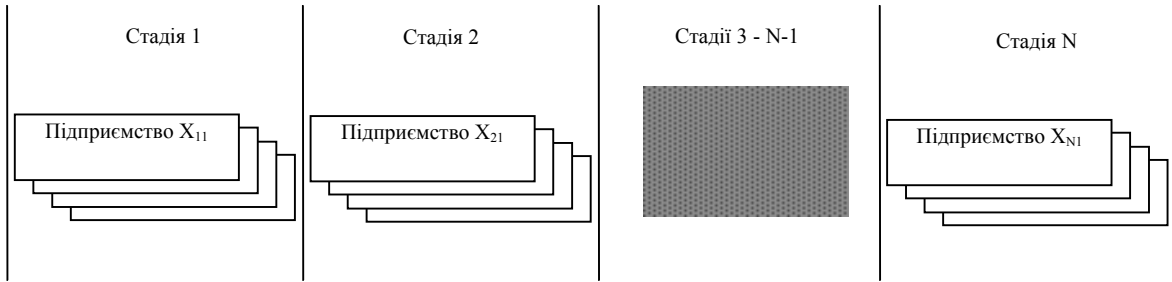


Рис. 2. Зразковий вид виробничої схеми

Виробнича схема – це “скелет” всього проекту, на який в результаті виконання наступних етапів ляжуть інші показники.

Другий етап – календарний план проекту. Коли встановлений порядок взаємодії, можна переходити до наступного етапу – проектування календарного плану виконання проекту, мета якого - встановити контрольні цифри по тривалості виконання операцій в рамках ВЛ. Основою для проведення другого етапу служить інформація, одержана в ході попереднього аналізу контрагентів про оборотність і тривалість технологічного циклу по виробництву напівфабрикатів в рамках різних ВЛ. Підприємства-учасники ВЛ для поглиблення аналізу представляють звітність за декілька попередніх періодів [5, с. 96]. За даними складається таблиця оборотності по видах поточних активів. По кожному виду активів розраховується середнє арифметичне значення оборотності за період (O_{cp}).

$$O_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n O_i}{n}, \tag{1}$$

де: O_{cp} – середня тривалість обороту виду поточних активів; O_i – тривалість обороту виду поточних активів в і-том періоді.

Після цього тривалість етапу розраховується як сума середніх періодів обороту запасів матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції.

$$D_{zi} = O_{зМср} + O_{нПср} + O_{гПср}, \tag{2}$$

де: D_{zi} – тривалість і-того етапу; $O_{зМср}$ – середня тривалість обороту запасів матеріалів; $O_{нПср}$ – середня тривалість обороту незавершеного виробництва; $O_{гПср}$ – середня тривалість обороту готової продукції.

При здійсненні діяльності в рамках ВЛ, тобто за умови узгодження постачання запасів і відвантаження продукції можна враховувати тільки тривалість виробничого процесу (тривалість обороту незавершеного виробництва). Підсумковим документом другого етапу є календарний план функціонування ВЛ, зразковий вид якого представлений на рис. 3.

Стадія 1	Транспорт	Стадія 2	Транспорт	Транспорт	Стадія N
Тривалість	Тривалість	Тривалість	Тривалість	Тривалість	Тривалість	Тривалість

Рис. 3. Зразковий вид календарного плану функціонування ВЛ

Третій етап – проектування схеми фінансових потоків. У зв'язку з плануванням схеми фінансових потоків використовується фінансовий метод прогнозування, завдання якого оцінити фінансові наслідки реалізації тієї або іншої стратегії. Фінансове прогнозування складає основу для розрахунку планового бюджету виробничого ланцюжка. Плановий бюджет включає звичайно цілий пакет документів: прогноз реалізації, план виробництва, прогноз запасів, календар прямих матеріальних витрат, прогноз витрат і доходів підприємства, плановий баланс [4, с. 90]. Завдання третього етапу – одержати графік здійснення платежів. Такий графік будується на основі організаційної схеми і виробничого плану. Графік здійснення платежів використовується при оцінці ефективності. Формулюються критерії тієї, що реалізовується, і комерційної ефективності проекту. Такий графік будується на основі організаційної схеми і виробничого плану. Підсумковим документом є план здійснення платежів (таблиця фінансових потоків) (рис. 4). Потік реальних грошей використовується при оцінці ефективності.

Стадія 1	Транспорт	Стадія 2	Транспорт	Транспорт	Стадія N
Вартість	Вартість	Вартість	Вартість	Вартість	Вартість	Вартість

Рис. 4. Структура схеми фінансових потоків

Підсумком трьох етапів проектування стає документ, що включає результати створення системи оперативного управління – організаційний план функціонування виробничого ланцюжка. Організаційний план дозволяє керівництву в процесі функціонування виробничого ланцюжка проводити контрольні-керівні заходи.

Зразковий вид організаційного плану представлений на рис. 5.

Стадія 1	Транспорт	Стадія 2	Транспорт	Транспорт	Стадія N
Учасник (и)		Учасник (и)				Учасник (и)
Тривалість	Тривалість	Тривалість	Тривалість	Тривалість	Тривалість	Тривалість
Вартість	Вартість	Вартість	Вартість	Вартість	Вартість	Вартість

Рис. 5. Зразок організаційного плану

При створенні системи оперативного управління необхідно зробити її поєднання з організаційною структурою корпорації. У теперішні часи, у пошуках вищої ефективності функціонування крупні зарубіжні корпорації починають перебудовувати організаційну структуру. Суть змін полягає в прагненні використовувати переваги організацій з "крізим" менеджментом перед менеджментом "вгору і вниз" у вертикально-орієнтованій ієрархії [6, с. 322]. Для створення корпорації необхідне об'єднання перш за все підприємств одного технологічного ланцюжка і створення такої структури виробництва, при якій спрощується система оперативного управління виробничим процесом. Модель горизонтальної структури корпорації (рис. 6) найбільш підходить, ніж інші моделі. Вона в значній мірі знищує як ієрархію, так і межі між підрозділами і функціями. Суть організації роботи за принципом горизонтальної корпорації – створення "ядра управління" по таких традиційних напрямках, як фінанси, виробництво, людські ресурси. У результаті організація може мати лише три або чотири управлінські рівні між вищим керівником і персоналом, задіяним у виробничому процесі.

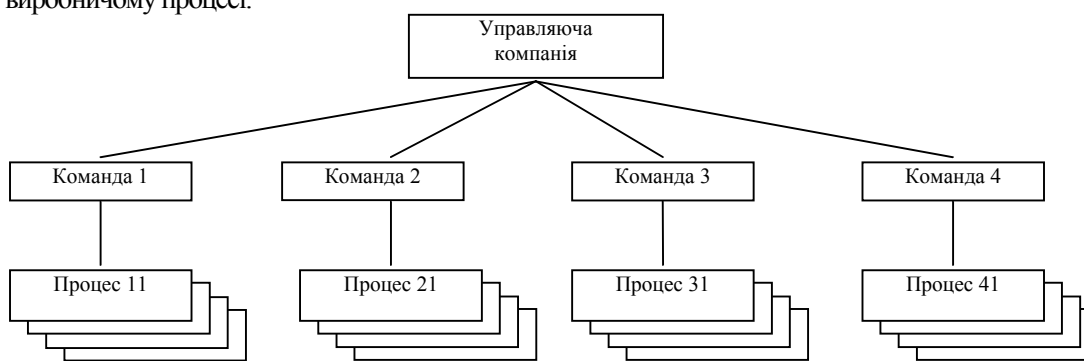


Рис. 6. Принципова схема горизонтальної корпорації

Згідно такої концепції, всі без виключення аспекти корпоративного управління ґрунтовно змінюються. Корпорація організує розробку нових видів продукції за принципом процесу замість, наприклад, принципу вузького завдання, такого, як прогнозування частки ринку для конкретного нового продукту. Виробничі цілі замість того, щоб слідувати завданням прибутковості і інтересам акціонерів, ув'язуються із задоволенням клієнтів. Це дозволяє виділити виробництво конкретного виду продукції в окремий процес – виробничий ланцюжок (рис. 7).

Такий підхід ми вважаємо вельми перспективним. Бо в умовах перехідної економіки неможливо повністю виключити людей. Потрібно змінити процеси і управляти тільки необхідною роботою, інакше незабаром може наступити криза. Такі радикальні зміни в організаційній структурі корпорації, як нам представляється, дозволяють чекати колосальних вигащів в продуктивності, що особливо важливо для галузі.

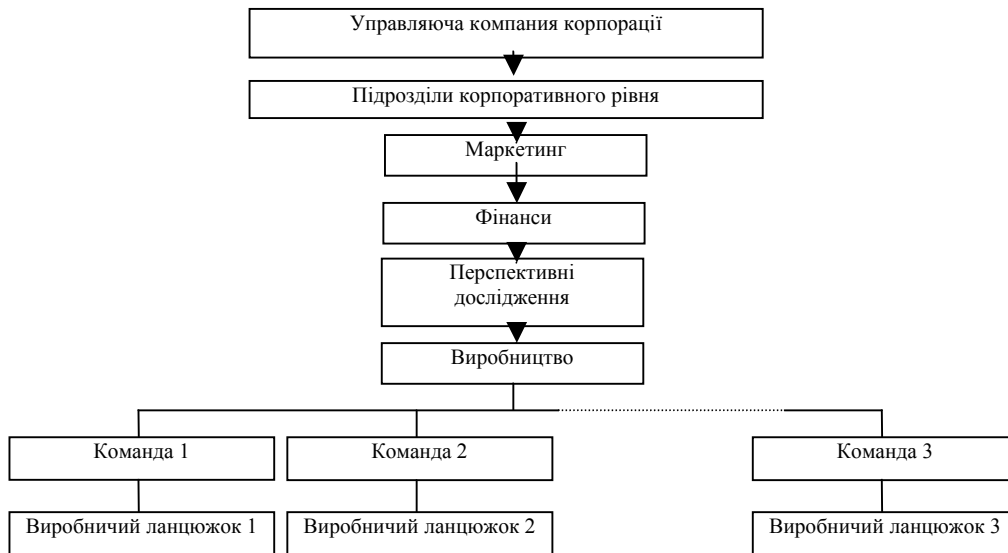


Рис. 7. Організаційна структура корпорації

Впровадження способів управління за принципом горизонтальної корпорації утруднене тим, що виключення акуратно розташованих прямокутників з організаційної схеми управління підприємством, прийняте в командно-адміністративній системі, ради горизонтальної структури – часто дуже складне і болісне випробування, оскільки просте визначення процесів в конкретній корпорації може виявитися складним, з погляду свідомості, і тривалим за часом процесом. Ситуація у виробничому ланцюжку трохи простіше, оскільки сам ланцюжок є закінченим процесом, управляти яким за принципом горизонтальної корпорації набагато легше.

Таким чином, корпорація повинна бути розділена на виробничі ланцюжки, керовані командами фахівців, в кожній з яких є власний маркетинг, фінанси, постачання. Зі всіх крупних відділів виділяються фахівці в певній області: розробники кінцевих продуктів, маркетологи, виробничники, технологи. У кожному виробничому ланцюжку створюються власні фінансово-економічні служби.

Усередині корпорації, для того, щоб жорстко контролювати діяльність підрозділів, одночасно культивуючи самостійність, може бути введена система бюджетів. Крім чисто фінансових важелів контролю за діяльністю підрозділів можна використовувати ще інші. Наприклад, стратегічний маркетинг, який, на нашу думку, повинен проводитися на рівні керівництва корпорації. Основні стратегічні рішення по залученню або виключенню підприємств з складу ланцюжка ухвалюються дирекцією на користь виробництва і просування на ринок того або іншого конкретного продукту.

Проведене дослідження показало, що при організації системи оперативного управління корпорації можуть досягатися наступні переваги:

1. Мінімізація витрат, необхідних для організації виробництва або виробничого ланцюжка.
2. Підвищення керованості за рахунок зниження числа проміжних ланок в схемі управління.
3. Повний контроль над діяльністю кожної виробничої ланки корпорації.

Все це приводить до створення умов для виходу підприємств – учасників корпорації на новий рівень розвитку.

Література:

1. Бандурин А. В., Басалай С. И., Ли И. А. Проблемы оперативного управления активами корпораций. Под ред. Д. Э. Н. В. В. Бандурина – М.: "ТДДС Столица-8", 1999. – 164 с.
2. Ильенкова, А. Бандурин. Измерение эффективности крупных структур // Журнал для акционеров. -1997.- №11.- С. 43-45.
3. Новицкий Е. Г. Проблемы стратегического управления диверсифицированными корпорациями. – М.: БУКВИЦА, 2001.- 163 с.
4. Bierman H., Jr., Smidt S. The Capital Budgeting Decision. Economic Analysis of Investment Projects. – 8th ed. – NY: Macmillan Publishing Company, 1993.
5. Kaplan R. S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. – 1996.- Vol. 74. – N 1. – P. 75 –85.
6. Simons R. Levers of Control – How Managers Use Innovative Control Systems to Drive Strategic Renewal. – Boston, 1995. -С. 322.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Економічний спад 90-х рр. справив негативний вплив на рівень життя населення України, що відображається в існуванні значних верств громадян, реальні доходи яких не досягають прожиткового мінімуму; населення деструктуровано (фактично відсутній середній клас); відбувається різке розшарування із зростанням розриву в доходах, що спричиняє більше напруження в суспільстві, ніж низький рівень доходів основної маси громадян.

В цих умовах держава незадовільно використовує найбільш дієвий інструмент соціального регулювання – податок з доходів фізичних осіб. Серед основних недоліків оподаткування доходів громадян треба відзначити значний рівень податкового навантаження (в основному на трудові доходи) та його нерівномірний розподіл; втрату неоподаткованим мінімумом ознак як економічної категорії, так і соціального нормативу; порушення принципу справедливості при переході від прогресивного підходу до пропорційного, тобто запровадження єдиної ставки.

На сучасному етапі економічного і соціального розвитку в Україні функції податку з доходів фізичних осіб не можуть обмежуватися тільки фіскальними аспектами. Наша держава потребує такого механізму функціонування даного податку, при якому його внутрішній потенціал дозволяв регулювати, по-перше, соціальні проблеми (зміцнення доходів громадян, формування середнього класу як основи стабільності суспільства), а по-друге, сприяти економічному зростанню.

Низка важливих питань щодо податкової політики й податкового регулювання соціально-економічних процесів відображена у працях вітчизняних вчених О. Амоши, О. Василика, В. Вишневського, В. Геєця, С.Каламбет, А. Соколовської, П. Мельника та інших. Але удосконаленню механізму податку з доходів фізичних осіб приділяється недостатньо уваги.

Згідно ст. 3 Закону України “Про систему оподаткування” одними з принципів побудови системи оподаткування є соціальна справедливість, тобто забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподаткованого мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи, а також економічна обґрунтованість, тобто встановлення податків і зборів (обов’язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами [1, с. 3]. Метою статті є розробка методичних підходів щодо реформування механізму податку з доходів фізичних осіб відповідно задекларованих принципів оподаткування, а саме одного з важливіших його елементів – ставки.

Для з’ясування зв’язку між доходом та розміром податку з метою розробки механізму оподаткування було використано поняття еластичності.

Використання процентного числення для вираження здатності однієї перемінної реагувати на зміну іншої широко поширено в економіці. Як відомо, термін еластичність використовується для позначення подібних залежностей. Таким чином, еластичність - це міра реакції однієї змінної на зміну іншої, що виражена як відношення процентних (відсоткових) змін.

У податковому аспекті цей показник використовується для характеристики податкової системи в цілому. Так, Мельник П.В. використовує поняття еластичності при визначенні залежності надходжень усіх податків: прямих, непрямих або окремого податку від ВВП. Він вважає, що середня еластичність (залежність зростання (падіння) податкових надходжень від зростання (падіння) ВВП) більше одиниці характеризує податкову систему, що забезпечує “автоматичне” зростання податкових доходів при зростанні ВВП, тобто як систему з високою еластичністю [2, с. 155-230].

На основі методу еластичності визначимо еластичність податку (з доходів) по доходу. Так, еластичність податку по доходу - це процентне відношення зміни величини податку до заданої процентної зміни доходу. Відомо, що існують різні ступені еластичності. Вважається, що зв’язок буде еластичний (еластичний податок), коли величина податку змінюється на більшій відсоток, чим розмір доходу. Такий зв’язок характеризує прогресивне оподаткування.

Нееластичний зв'язок – нееластичний податок характеризує ситуацію, при якій розмір податку змінюється на менший відсоток, чим змінюється розмір доходу. Такий зв'язок характеризує регресивне оподаткування. Зв'язок з одиничною еластичністю – податок з одиничною еластичністю характеризує ситуацію, при якій податок і дохід змінюються на однаковий відсоток. Такий зв'язок характеризує пропорційне оподаткування. Зв'язок абсолютно нееластичний – абсолютно нееластичний податок у випадку, коли розмір податку знаходиться поза залежністю від доходу, тобто завжди знаходиться на одному рівні. Така ситуація характеризує фіксований розмір податку. Такий підхід у відношенні до оподаткування доходів фізичних осіб має ряд недоліків, у першу чергу, соціальну несправедливість у відношенні низько дохідних (низькооплачуваних) шарів населення. Зв'язок абсолютно еластичний – абсолютно еластичний податок у випадку, коли при будь-якому розмірі доходу податок не сплачується. Така ситуація відбиває: по-перше, у легальній економіці неоподатковуваний податком дохід, а по-друге, доходи отримані в тіньовій економіці.

Вважаємо, що шкала ставок податку з доходів фізичних осіб в Україні повинна сполучити різні види зв'язку між розміром податку і доходом у залежності від задач, які вирішує в сучасних умовах держава.

Аналізуючи еластичність, іноді досить визначити, еластичний чи нееластичний податок по доходу. Однак для максимальної конкретизації і прийняття конкретних рішень необхідне проведення кількісної характеристики цього процесу.

Відсоткову (процентну) зміну величини доходу можна визначити за формулою:

$$\Delta D = [(D_2 - D_1) / (D_1 + D_2)] : 2, \quad (1)$$

де ΔD – відсоткова (процентна) зміна величини доходу;

D_1 – значення величини доходу до його зміни;

D_2 – значення величини доходу після його зміни.

Аналогічно визначається відсоткова (процентна) зміна величини податку:

$$\Delta P = [(P_2 - P_1) / (P_1 + P_2)] : 2, \quad (2)$$

де ΔP – процентна зміна величини податку;

P_1 – значення величини податку до її зміни;

P_2 – значення величини податку після її зміни.

Визначивши процентні зміни доходу і податку, можна записати повну формулу для обчислення еластичності податку по доходу. Тоді еластичність податку має вигляд:

$$El = [(P_2 - P_1) / (P_1 + P_2)] : [(D_2 - D_1) / (D_1 + D_2)] \quad (3)$$

Оскільки криві податку мають позитивний нахил, то дана формула дає позитивне значення еластичності [3, с. 98-144].

На основі шкали ставок, що діяла до 01.01.2004 р., виконано розрахунок еластичності податку по доходу. Для цього визначено інтервали, виходячи з розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб на 2003 р. (365 грн.). Розрахунок для кожного інтервалу виконано згідно формули (3). Так, еластичність податку по доходу 1,17 означає, що величина податку збільшується на 1,17% на кожен 1% збільшення доходу. Бачимо, що показник еластичності коливається у розмірі 1,1–1,55, тобто величина податку змінюється (збільшується) нерівномірно від 1,1% до 1,55% на кожен 1% збільшення доходу.

Розрахунок по більш дрібних інтервалах (10, 50, 100 грн.) показав, що показник еластичності коливається у розмірі 1,08–1,71, тобто нерівномірність (диференціація) податку підвищується. При цьому простежується тенденція різкого стрибка (підвищення) показника еластичності при переході доходу в інтервал, для якого застосовується підвищена ставка податку, а також зниження показника еластичності у кожному інтервалі доходів, для яких застосовується однакова ставка податку, тобто для менших доходів одного інтервалу еластичність вища, що свідчить про більший ріст розміру податку, ніж ріст розміру доходу.

Аналогічний розрахунок виконано для існуючого пропорційного підходу в оподаткуванні доходів фізичних осіб, тобто при єдиній ставці податку для усіх доходів. Як бачимо, показник еластичності складає більше одиниці (від 1,14 до 7,6) та змінюється на інтервалі доходів, для якого при оподаткуванні використовується поняття податкова соціальна пільга.

Поняття податкова соціальна пільга наведено у Законі України “Про податок з доходів фізичних осіб”, який трактує її як зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отриманого з джерел на території України від одного працедавця у вигляді заробітної плати у розмірі, що дорівнює одній мінімальній заробітній платі (у розрахунку на місяць), встановленій на 1 січня звітного податкового року [4, с. 7]. Як тільки дохід перевищує розмір,

до якого застосовуються ці зменшення, показник еластичності на будь-якому інтервалі залишається на рівні 1, тобто діє повна пропорційна залежність.

Наведені розрахунки дозволяють зробити висновок про залежність показника еластичності податку по доходу від механізму нарахування податку, а саме зменшення оподаткованого доходу на деяку фіксовану суму (неоподаткований мінімум, податкова соціальна пільга), а також використання складної прогресії.

Зменшення оподаткованого доходу на деяку фіксовану суму, розмір якої має різне відносне значення для кожного окремого розміру доходу, значно впливає на показник еластичності. Тобто показник еластичності змінюється, бо змінюється процентне значення неоподаткованої суми відносно доходу.

Використання складної прогресії передбачає застосування більш високої ставки тільки для доходу, що перевищує максимальний розмір доходу попередньої шкали, тобто фактична ставка податку (відношення суми податку до загального доходу) постійно змінюється, що впливає на показник еластичності. Однак цей вплив має більш м'який плавний характер, тобто показник еластичності змінюється не суттєво.

Пропонується такий механізм оподаткування, який частково усуває визначені в результаті проведеного дослідження недоліки. В основі запропонованого підходу полягає прогресивна шкала оподаткування з врахуванням принципу соціальної справедливості.

Таким чином, при реформуванні податку з доходів фізичних осіб слід передбачити зміни у механізмі нарахування податку, тобто застосовувати ставку податку на загальну суму доходу. При цьому ставка податку повинна бути визначена таким чином, щоб розмір чистого доходу (після оподаткування) становив розмір не менш визначеного розміру неоподаткованого мінімуму доходів (прожитковий мінімум або мінімальна заробітна плата).

Виходячи з теорії еластичності пропонуємо прогресивну шкалу ставок податку на активні (трудова) доходи, яка передбачає новий механізм нарахування податку, а саме: застосування ставки до загального розміру доходу, однак розмір ставки повинен забезпечити звільнення від оподаткування на першому етапі розміру мінімальної заробітної плати, а на другому – прожиткового мінімуму.

Вважаємо, що запропонований підхід побудови прогресивної шкали ставок та механізм нарахування податку з доходів фізичних осіб дозволять суттєво збільшити реальні грошові доходи населення, в першу чергу малозабезпечених верств населення; звільнять від оподаткування доходи, які необхідні для забезпечення прожиткового мінімуму, тобто простого відновлення спроможності до праці (враховуючи сімейний стан); реалізувати принцип соціальної справедливості (прогресивне оподаткування); підтримувати показник еластичності на рівні 1 (одиниці) всередині інтервалу; сформувати економічну основу для регулювання доходів різних соціальних шарів; підтримувати максимальні ставки на середньому рівні, тобто сформувати основу для можливості легально одержувати значні доходи.

Все це дозволить вирішити багато соціальних питань та активізувати трудові та економічні процеси в цілому.

Література:

1. Закон України “Про систему оподаткування” від 18 лютого 1997 р. № 77/97-ВР // Баланс. – 1997. – №15. – С. 26–29.
2. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
3. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб.: 1992. – 496 с.
4. Закон України “Про податок з доходів фізичних осіб” від 22 травня 2003 р. № 889-IV // Урядовий кур’єр. – 2003. – №127. – С. 5–12.

ПОДХОДЫ К ИНФОРМАЦИОННОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ: ПРИМЕНЕНИЕ
ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

С проблемой дефицита необходимой информации для принятия управленческого решения сталкивается любой руководитель. Управление коммерческим банком относится к одной из наиболее сложных и интеллектуальных сфер современного менеджмента, поскольку банки являются «локомотивами бизнеса» и объективно находятся в центре множества противоречивых, подчас кризисных и труднопредсказуемых процессов.

Практическое решение проблемы может быть получено путем создания механизма обеспечения руководителя банка информацией, которая бы по своему объему, структуре, актуальности и периодичности подачи полностью соответствовала информационной потребности руководителя в течение процесса подготовки и принятия им управленческого решения.

Известно, что создание информационных систем корпоративного уровня является одной из основных задач в области информационных технологий [1, 2, 3]. Такие авторы, как А.М. Андреев, Д.В. Березкин, Ю.А. Кантонистов [1] и Д. Ширяев, В. Аншелес, В. Мочалин [2] предлагают использовать процессно-ориентированный подход.

Ю. Пуха считает основными для информационного моделирования объектно-ориентированный и функционально-ориентированный подходы [4]. Е.В. Трошин обосновывает использование инфологического подхода [5]. Авторы А.Г. Курьян и П.С. Серенков считают приоритетным функциональный подход, акцентируя внимание на проблеме информационного обеспечения менеджмента качества продукции и услуг. Е.Г. Аксенов считает, что наиболее полно потребностям управления качеством информации при моделировании потоковых процессов соответствует балансовый подход, однако с другими подходами его не сравнивает. Н.Е. Яковлев описывает основные параметры модульного подхода и сравнивает его с процессным. В результате анализа подходов к решению задачи информационного обеспечения принятия решений руководителем современного коммерческого банка возникла необходимость дальнейшего их изучения и совершенствования.

Целью настоящего исследования является построение оптимальной модели информационного обеспечения и выбор наиболее приемлемого подхода к информационному моделированию банковской деятельности.

Для достижения указанной цели необходимо решение следующих задач:

1. Проведение информационного поиска подходов к моделированию и составление матрицы подходов.
2. Формулирование требований к создаваемой информационной модели банка, являющихся критериями выбора наиболее приемлемого подхода из множества, содержащегося в матрице подходов.
3. Ранжирование подходов по степени их соответствия сформулированным критериям.
4. Определение подхода, наиболее соответствующего сформулированным критериям.

Поскольку от качества принятия управленческих решений зависят результаты работы банка, проблема создания модели информационной поддержки руководителя является актуальной.

Продуктом деятельности руководителя любой бизнес - структуры (в частности, коммерческого банка и его филиала) являются управленческие решения. Каждое управленческое решение (в том числе решение «ничего не менять») имеет свою цену и свои последствия.

Рассмотрим и кратко охарактеризуем основные источники поступления к руководителю информации для принятия (на основе её анализа) управленческих решений [6].

1. Внешний мир (клиенты, конкуренты, масс-медиа, государство). Поступающая из

этих источников информация может быть неполной, недостоверной, или же сфальсифицированной (дезинформация).

2. Руководимая структура (руководители всех уровней, исполнители). Этим источникам информации, вроде бы, можно доверять. Но персонал руководимой структуры зачастую предоставляет неполную информацию, о чем-то умалчивает, злоупотребляет описанием деталей и подробностей. В результате борьбы руководителей среднего звена за ограниченные ресурсы - информация руководителю структуры часто направляется искаженная и противоречивая.

3. Сам руководитель структуры (его интеллект, опыт, интуиция, связи, система предпочтений).

С точки зрения руководителя структуры последний источник является наиболее надежным. Но возможности руководителя не безграничны. Недооценивая информацию, поступающую из внешнего мира и из руководимой структуры, руководитель рискует стать заложником субъективных и иллюзорных представлений о состоянии проблемы, подлежащей решению.

Поскольку коммерческий банк оперирует финансовыми ресурсами в условиях нестабильной окружающей среды, цена принятия руководящего решения является чрезвычайно высокой (особенно в случае, если его реализация приведет к неблагоприятным последствиям). Таким образом, система информационной поддержки руководителя является основным фактором, способствующим принятию выверенного, тщательно взвешенного управленческого решения.

Итак, искомая информационная модель должна быть наиболее приемлемой для описания информационного взаимодействия между структурными подразделениями банка при осуществлении банковских (и вспомогательных) процессов, а также для формирования информационных альтернатив. Причем использование информации, сформированной в этих альтернативах, должно дать руководителю банка возможность оперативного принятия единственного верного управленческого решения. Другими словами, необходим выбор такого подхода, который бы обеспечил полноценную информационную поддержку работы руководителя. Поэтому создаваемая информационная модель должна удовлетворять нижеперечисленным критериям:

- функциональное и информационное пространство банка должно быть единым, «прозрачным» для решений и действий руководителя;
- модель должна позволять использование достаточной степени формализации при описании моделируемого объекта;
- при описании процессов, протекающих внутри и вне объекта управления, должен использоваться ресурсный подход (должно быть описано управление финансовыми, человеческими и информационными ресурсами);
- при описании объекта необходимо максимально использовать самодостаточные структурные элементы, вертикальные и горизонтальные связи между ними;
- процессы, описываемые моделью, должны гибко реагировать на внешние и внутренние изменения, должны быть нацелены на постоянное улучшение качества банковских продуктов;
- система должна быть предназначена (адаптирована) для управления клиентоориентированными (и «вертикально - интегрированными») компаниями.

По итогам информационного поиска, выбора и сравнения факторов составлена матрица подходов информационного моделирования банковской деятельности (табл. 1). Цифрой в круглых скобках указан оценочный балл для каждого фактора по каждому из приведенных подходов, в зависимости от степени соответствия фактора сформулированным критериям.

Для проведения оценки нами принята следующая оценочная шкала:

(0) - по фактору нет данных или данные по фактору не соответствуют критерию;

(1) - данные по фактору частично соответствуют критерию;

(2) - данные по фактору вполне соответствуют критерию.

В конце табл. 1 приведена итоговая сумма баллов по каждому из выбранных подходов.

Таблица 1. Матрица подходов к информационному моделированию банковской деятельности

Подходы					
Структурно-модульный	Процессно-ориентированный	Инфологический	Балансовый	Объектно-ориентированный	Функционально-ориентированный
Количество внутренних интерфейсов системы					
множество (0)	единое информационное и функциональное пространство (2)	множество (0)	нет данных (0)	множество (0)	множество (0)
Подход к описанию и формализации системы управления объектом					
алгоритмический (1)	формализованная модель управления объектом (2)	функциональный, предметный (0)	нет данных (0)	формализованная модель управления объектом (2)	алгоритмический (1)
Среда проектирования					
разнородная (0)	единая (2)	реляционные базы данных (1)	нет данных (0)	единая (2)	нет данных (0)
Подход к описанию объекта управления					
организация частей проблемы в древовидные структуры (1)	ресурсный (2)	формализованный (1)	нет данных (0)	нет данных (0)	графическое представление (1)
Основная идея					
декомпозиция объекта на модули по функциональной принадлежности (1)	вертикальная интеграция бизнеса; переход к понятию «естественная бизнес-единица» (2)	установление соответствия между состоянием предметной области, его восприятием и представлением в базе данных (1)	расширение бухгалтерской технологии «двойной записи» на задачи управления потоковыми процессами моделируемого объекта (1)	нет данных (0)	«тейлоровский» принцип последовательного выполнения операций (0)
Решение сложных проблем					
разбиение проблемы на более мелкие задачи «сверху-вниз» (1)	реализация технологии «вертикально интегрированной компании» (2)	при моделировании систем автоматизированного проектирования (0)	при моделировании производственного цикла предприятия (1)	автоматизация моделирования сложных динамических систем (космос, оборона) (1)	локальные задачи (0)
Основные составляющие при моделировании					
нет данных (0)	объекты, связи, маршруты и правила, определяющие логику процесса (1)	объект, свойство, объектное отношение (связь), время (1)	элементы структуры баланса предприятия (1)	объект, идентификатор объекта, атрибуты и методы, классы (2)	функциональные компоненты (0)
Преимущества					
нет данных (0)	<ul style="list-style-type: none"> • направлена на постоянное улучшение качества конечного продукта и удовлетворение запросов клиента; • позволяет делегировать часть полномочий руководства фирмы на уровень конкретных исполнителей процесса; • характеризуется динамичным поведением и гибким реагированием на воздействия (2) 	объективность, системность при отображении программного обеспечения, стойкость модели, возможность реализации большого числа прикладных программ (1)	<ul style="list-style-type: none"> • возможность немедленного выявления ошибок в данных; • быстрая коррекция ошибочно введенных данных; • согласованность параметров для различных групп пользователей (2) 	<ul style="list-style-type: none"> • разбиение системы на совокупность независимых объектов; • простота эволюции системы; • возможность отслеживать поведение сущностей на ранних стадиях разработки (2) 	нет данных (0)
Область применения					
решение локальных задач (теория связи, проблемы образования) (0)	управление клиенто-ориентированными компаниями (2)	локальные задачи (информационный поиск в сфере образования, патентоведения; системы автоматизированного проектирования) (0)	построение информационных моделей для сферы материального производства (1)	управление разнородными распределенными системами (1)	решение локальных задач (0)
Итоговая сумма баллов при ранжировании					
4	19	6	6	9	3

Из результатов сопоставления итоговых сумм баллов по каждому подходу следует, что наиболее приемлемым подходом к построению информационной модели, призванной способствовать принятию руководителем банка управленческих решений, является процессно-ориентированный подход. В дальнейшем указанный подход следует рассматривать как методологию для решения комплексной исследовательской задачи.

Литература:

1. Андреев А.М., Березкин Д.В., Кантонистов Ю.А. Выбор СУБД для построения информационных систем корпоративного уровня на основе объектной парадигмы // СУБД. - 1998. - № 4-5.
2. Ширяев Д., Аншелес В., Мочалин В. Сбор и обработка информации для принятия управленческих решений / Открытые системы. - 2001. - №4.
3. Грушко А. Об особенностях эволюционного развития информационной системы банка // Банки и технологии. - 2002. - № 3.
4. Пуха Ю. Объектные технологии построения распределенных информационных СНСТеW // JetInfo Online. - 1997. - № 16 (47).
5. Трошин Е.В. Инфологический подход к построению модели уровня техники // НТИ - Сер. 2. Информационные процессы и системы. - 2002. № 9. - С. 16-19.
6. Альтшулер И.Г., Городнов А.Г. Диалектика бизнеса. Ситуации, суждения, парадоксы. – Н.Новгород: ДЕКОМ, 2002.

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СТУДЕНТОВ НА ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В современных условиях актуальна имеющая социальную направленность разработка банками новых видов кредитования населения. К ним относится и кредит студентам на получение образования.

Целью данного исследования является уточнение отдельных теоретических положений банковского кредита студентам на получение образования и обоснование направлений его дальнейшего развития в Украине.

Важное теоретическое и практическое значение имеют исследования отношений в сфере потребительского кредита, выполненные украинскими учеными В.В. Гончаренко, А.Т. Евтухом, В.Д. Лагутиным, А.Н. Морозом, М.Д. Алексеенко. Тем не менее, вопрос кредитования студентов на получение образования в отечественных исследованиях подробно не рассматривался и требует дальнейшего изучения.

В Украине на сегодняшний день порядка 2 млн. студентов. Почти половина из них учится по контракту на платной основе. Стоимость обучения зависит от престижности самого ВУЗа, выбранной специальности и варьируется, в основном, в пределах 3000–4000 грн. в год. Далеко не каждая семья в состоянии профинансировать получение высшего образования для своих детей. Но студент, получив высшее образование, с весьма высокой долей вероятности найдет себе высокооплачиваемую работу, которая позволит ему расплатиться с банком. При этом обеспечение по кредиту может отсутствовать как таковое – банк, принимая решение о выдаче кредита, оценивает, насколько будет востребована будущая специальность клиента на рынке труда после окончания обучения, насколько хорошо он учился в школе и как успешно сдает текущие экзамены в ВУЗе.

В развитых странах, учитывая большую социальную значимость, выдача образовательных кредитов студентам осуществляется как за счет средств государственного бюджета, так и за счет стимулирования развития банковских и иных частных кредитных программ. Необходимость дальнейшего развития банковского кредитования студентов отмечается и в Комплексной программе развития банковской системы Украины на 2003-2005 гг. [2].

В Украине образовательное кредитование, несмотря на видимую его перспективность, находится на стадии зарождения. Так, льготные государственные кредиты студентам на получение образования начали выдаваться только с 2000 г. Причем в бюджете на эти цели закладываются незначительные суммы (например, в 2003г. – 15 млн. грн.). Согласно подсчетам Министерства образования, в среднем за год такими кредитами в Украине пользуются около 2 тыс. студентов, что значительно ниже существующего спроса [4]. Согласно «Порядка предоставления льготных государственных кредитов для получения высшего образования» целевой льготный кредит выдается только один раз на обучение одной специальности [1]. Кредит выдается на основании договора между студентом и высшим учебным заведением под 3% годовых в гривнах сроком на 15 лет гражданам, не достигшим 28 лет. При этом выплаты по кредиту начинаются только по истечении льготного срока – 1 года обучения. Предусмотрена возможность возвращения кредита ранее установленной даты. Кроме того, получатель кредита, который после окончания ВУЗа проработал по специальности не менее 5 лет в государственном учреждении (обязательно в сельской местности), кредит и проценты по нему может и вовсе не выплачивать.

Коммерческие банки, деятельность которых ориентирована на получение прибыли, без государственной поддержки не могут предложить студентам столь привлекательные условия кредитования. Как видно из табл. 1, процентная ставка по образовательным кредитам не слишком отличается от обычных банковских кредитных ставок физическим лицам [3]. Большинство банков не выдают кредиты на весь срок обучения, а льготный период отсутствует.

Более длительный срок кредитования, возможность погашения кредита после окончания срока обучения, лояльные требования к обеспечению предлагает своим клиентам ПриватБанк. Поэтому рассмотрим более подробно порядок выдачи образовательных кредитов студентам именно этим банком.

Таблица 1. Программы украинских банков по кредитованию студентов на получение образования

Название банка	Условия предоставления	Обеспечение
«Аваль»	До одного года под 15% в гривне + комиссия по тарифной сетке	С обязательным финансовым поручительством
«Агробанк»	На 5 лет под 24% годовых в гривне	Под залог недвижимого имущества или поручительство. Условия лояльности: в зависимости от успеваемости студента, процентная ставка может быть снижена на 1-2 пункта
«ПриватБанк»	На 15 лет под 1,67 % в месяц	Без обеспечения, если заемщик-студент имеет собственный документально подтвержденный доход, достаточный для погашения задолженности. В противном случае – под поручительство родителей или родственников заемщика-студента
«Укрсоцбанк»	На полгода (возобновляемая кредитная линия) под 22% годовых в гривне	Гарантией получения кредита является страхование финансовых рисков за счет соответствующего страхового взноса, составляющего 4-5% от суммы кредита. Поручительство в этом случае носит необязательный характер
«Ощадбанк»	На 3 года под 22% годовых в гривне	Под залог недвижимого имущества

Начальным этапом процесса кредитования является рассмотрение заявки на кредит, включающей в себя определенный банком пакет документов:

- паспорт или свидетельство о рождении заемщика;
- паспорта поручителей;
- аттестат с предыдущего места обучения;
- договор между ВУЗом и студентом о предоставлении платных образовательных услуг;
- заполненная заемщиком анкета;
- справка о доходах заемщика или поручителей.

Необходимо отметить, что банк принимает к рассмотрению заявки студентов только тех ВУЗов, с которыми заключен договор о сотрудничестве. В нем оговаривается порядок взаимодействия ВУЗа, банка и студента при оплате стоимости обучения за счет кредита.

ПриватБанк выдает кредиты как студентам дневной, так и заочной (вечерней) форм обучения. Для первых, максимальный размер кредита может достигать до 100% стоимости обучения плюс до 30% на текущие нужды заемщика, для вторых – до 70% стоимости обучения. Причем максимальная сумма кредита ограничена 50000 грн. Срок кредита может достигать до 15 лет. Плата за кредит включает в себя процентную ставку, составляющую 1,67% в месяц или 20,04% годовых, и два вида комиссий: за резервирование – в размере 1% годовых от суммы неиспользованной части кредитной линии и за досрочное погашение кредита – в размере 5% от суммы переплаты. За просрочку заемщик уплачивает двойную процентную ставку.

Так как студенты редко имеют документально подтвержденный собственный доход, то обеспечением кредита выступает поручительство родителей или родственников заемщика. Банк также требует застраховать жизнь заемщика и поручителей на весь срок действия кредита в СК «Кредо». По результатам рассмотрения документов на заседании кредитного комитета принимается решение по выдаче кредита. Определяющим фактором при принятии решения является финансовое состояние поручителей и результаты учебы заемщика.

Следующим этапом является подготовка и заключение кредитного договора, договора поручительства и договоров страхования жизни заемщика и поручителей. Одновременно для заемщика оформляется кредитная карта VISA Classic, через которую будут финансироваться текущие расходы заемщика и погашаться кредит.

Выдача кредита может производиться или один раз в год (по 20% стоимости обучения) плюс ежемесячно по 1/60 кредита на текущие нужды или два раза в год (по 10% стоимости обучения) плюс ежемесячно по 1/60 кредита на текущие нужды на протяжении 5 лет обучения. Предоставление траншей по кредитной линии производится после получения банком справок из ВУЗа, подтверждающих необходимость уплаты очередного платежа и факт продолжения обучения заемщиком. Также учитывается текущая успеваемость заемщика (по зачетной книжке) и своевременность выполнения им взятых на себя обязательств по кредиту. После окончания обучения заемщику может быть предоставлен дополнительный кредит на обустройство.

Необходимо отметить, что во время обучения заемщик выплачивает банку только начисленные проценты. Затем, устроившись на работу, заемщик получает финансовые

предпосылки для погашения и основной суммы долга по кредиту. Для удобства дальнейшее погашение производится равными ежемесячными платежами, включающими проценты и часть задолженности по кредиту.

Рассмотрев условия и порядок кредитования студентов на обучение по схеме ПриватБанка, можно отметить следующие ее преимущества:

- 1) длительный срок кредита при относительно низкой стоимости;
- 2) с помощью кредита заемщик может профинансировать не только обучение, но и текущие нужды;
- 3) источником погашения кредита выступают во время обучения доходы родителей, а после трудоустройства – доходы заемщика;
- 4) погашение основной суммы долга по кредиту производится после окончания учебы заемщиком;
- 5) использование пластиковой карточки упрощает движение денежных потоков;
- 6) контроль за успеваемостью студентов-заемщиков позволяет банку отобрать себе для будущего трудоустройства лучших выпускников ВУЗов.

Таким образом, можно порекомендовать отечественным банковским учреждениям более активно применять выдачу кредитов студентам на получение образования, что позволит им не только увеличить доходы, но и привлечь к обслуживанию потенциально активную часть населения – молодежь.

Литература:

1. Порядок предоставления льготных государственных кредитов для получения высшего образования: Утвержден постановлением Кабинета Министров Украины от 16.06.2003г., № 916.
2. Комплексная программа развития банковской системы Украины на 2003-2005 гг.
3. Руководство по кредитным процедурам (физические лица): Утверждено приказом ПриватБанка № С-92 от 11.08.2004г.
4. Украинская инвестиционная газета. - 2003. - № 31. - С. 15.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

С начала 90-х гг. аграрная политика государства была направлена на обеспечение социально-экономических процессов, связанных с изменением форм собственности и хозяйствования в аграрной сфере, с либерализацией условий экономической деятельности. Одновременно создавалась система инструментов государственного регулирования, целью которой была адаптация аграрного сектора к работе в рыночной среде. Однако изменения в формах собственности и хозяйствования пока не оказали существенного влияния на стабилизацию и интенсификацию отрасли, не привели к появлению эффективного собственника. Государство не всегда последовательно руководило трансформационными процессами в регионах, что предопределило длительное существование "ничейной" собственности и социалистических форм хозяйствования в лице коллективных предприятий, причем властные структуры на местах, призванные осуществлять реформы, на практике действовали в привычном командно-административном стиле. Создавшаяся ситуация ослабила конструктивность реформ. Прежде всего, неоправданно затянулись сроки их проведения, бесконтрольно использовались фонды, ресурсы, продукция и доходы в интересах узкого круга лиц.

Основной целью сегодняшней аграрной реформы является создание коммерческого сельскохозяйственного производства, которое бы работало на прибыль, обеспечивая рост национального дохода страны и благосостояния ее граждан. Необходимым шагом внедрения аграрной реформы является развитие финансовых рынков в АПК как важнейшей предпосылки для ее успеха. Развитие таких рынков даже в экономически развитых государствах характеризуется определенным несовершенством, что объясняется существованием специфических особенностей сельского хозяйства. Тем более оно проявляется при формировании и функционировании этих рынков в странах с переходной экономикой, к числу которых относится и Украина. Поэтому развитие финансовых рынков требует усилий со стороны государства, определения его места и роли в этом процессе.

Целью статьи является изучение препятствий на пути развития финансового рынка в сельском хозяйстве и на основе этого - предложение мер по преодолению этих препятствий.

Проблеме развития финансовых рынков в АПК посвящены работы отечественных ученых С. Демьяненко [1], В. Струниной [6], М. Малика [2], А. Лисецкого [3]. По мнению С. Демьяненко, опыт функционирования финансовых рынков в экономически развитых странах и странах Восточной Европы показывает, что усиление финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий не стимулирует повышение конкурентоспособности аграрного сектора экономики на внутренних и внешних рынках. Поэтому основным принципом при развитии финансовых рынков в Украине должно быть обеспечение ими стимулирующего влияния на товаропроизводителей, а не формирование у них потребительских настроений. Для достижения этой цели необходимо отыскать баланс между инструментами и рычагами финансовых рынков, которые, с одной стороны, обеспечивают поддержку аграрных предприятий, а с другой, – стимулируют повышение их эффективности и конкурентоспособности [1].

В. Струнина считает, что обеспечить формирование финансовых рынков поможет разработка региональных инвестиционных программ, основой которых является совокупность инвестиционных проектов и организационных мер, которые осуществляются в агропромышленном производстве регионов для достижения социально-экономических целей за счет местных и привлеченных источников финансирования [4].

Среди основных препятствий на пути развития финансовых рынков в сельском хозяйстве Украины можно выделить следующие:

- 1) незавершенность институциональной реформы финансовой системы и ее недостаточное законодательное обеспечение;
- 2) бартеризация экономики и кризис платежей;
- 3) значительная задолженность сельскохозяйственных предприятий и их низкая ликвидность;
- 4) низкие возможности банковской системы и уровень ликвидности банков, отсутствие доступа к долгосрочным активам;

5) незначительное количество небанковских кредитных учреждений (таких как лизинговые и финансовые компании, кооперативные кредитные учреждения);

6) недостаточность нормативно-правовой базы в отношении обеспечения финансовых операций и отсутствие рынков недвижимости в сельском хозяйстве как основы для компенсации за невозвращенные кредиты;

7) отсутствие «прозрачных» и четких механизмов в отношении получения в собственность движимого имущества, находившегося в залоге;

8) использование банков как инструмента для взимания налоговых платежей с предприятий и осуществление управления их расчетами;

9) существование моратория на банкротство сельскохозяйственных предприятий;

10) отсутствие законодательного признания складских квитанций и их оборота как основы для финансовых операций с сельскохозяйственной продукцией;

11) отсутствие рынка земли, что делает невозможным ее использование как залога при ипотечном кредитовании;

12) низкая эффективность сельскохозяйственных предприятий, значительная часть которых работает с убытками, а также низкий уровень менеджмента и маркетинга;

13) незавершенность реформирования аграрных предприятий в части приватизации земли, оформления собственности на имущество бывших коллективных сельскохозяйственных предприятий и проведения производственной реструктуризации.

В силу названных препятствий, основными направлениями развития финансовых рынков в сельском хозяйстве Украины должны быть:

1) участие государства в институциональной реформе финансовой системы (предусматривается четкое определение роли государства в организации финансовых рынков в сельском хозяйстве, создание соответствующей законодательной базы, формирование банковской инфраструктуры, то есть сети банков и других финансово-кредитных учреждений по финансированию сельскохозяйственных предприятий, физических лиц и организаций, среди которых главенствующее место должны занять также кредитные кооперативы);

2) начало программ по гарантированному возврату кредитов кредиторам (предусматривается создание фондов гарантирования кредитов с использованием для этого денежных средств государственного бюджета и МФО). Развитие системы страхования кредитов;

3) совершенствование кредитования под залог сельскохозяйственной продукции (предусматривается разработка механизма по получению кредита под залог сельскохозяйственной продукции);

4) развитие системы лизинга;

5) введение ипотечного кредитования;

6) развитие системы микрокредитования.

Важным инструментом формирования аграрных финансовых рынков является ипотечное кредитование. В странах с развитой экономикой ипотека выступает основной предпосылкой для функционирования рынка средне- и долгосрочного капиталов.

Ипотечное кредитование осуществляется, главным образом, через специализированные ипотечные кредитные учреждения, основной функцией которых является рефинансирование путем эмиссии ипотечных ценных бумаг. Ипотечным кредитованием могут заниматься также универсальные кредитные учреждения – при условии, что ипотечные операции будут отделены от других так называемой "стеной защиты". Для развития ипотечных отношений в Украине необходимо создать надлежащие предпосылки - экономические, правовые и институциональные. К экономическим следует отнести стабильность цен и обменного курса национальной валюты; умеренную стоимость заемного капитала; обеспечение общего экономического роста. Правовые предпосылки предусматривают создание правовых гарантий в отношении частной собственности на недвижимое имущество; обеспечение правового единства земельного участка и размещенных на нем зданий, сооружений и насаждений; создание правовой безопасности для ипотеки; правовое регулирование организации и деятельности ипотечных банков.

К вспомогательным мерам и предпосылкам для развития финансовых рынков в аграрной сфере отечественной экономики следует отнести: формирование прибыльного сельскохозяйственного производства, которое бы базировалось на частной собственности на землю и имущество; содействие созданию консультативных фирм и сервисных служб для предоставления услуг сельскохозяйственным предприятиям и другим субъектам аграрных

финансовых рынков по бизнес-планированию, подготовке кредитных и инвестиционных заявок, бухгалтерскому учету; проведение обучения банковских работников, фермеров, руководителей и специалистов аграрных предприятий по вопросам сельскохозяйственных финансов, менеджмента и маркетинга [3].

Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, а также уже накопленный опыт стран с переходной экономикой по развитию финансовых рынков, государство не должно непосредственно участвовать в финансовых операциях как субъект этих рынков. Основными задачами государства должны быть:

- стимулирование конкуренции на финансовых рынках (банки не должны выступать каналами для перераспределения бюджетных денежных средств; государство должно создавать у банков и других кредитных учреждений заинтересованность вкладывать денежные средства в аграрный сектор экономики путем установления «прозрачных» механизмов в отношении взаимодействия всех участников финансовых рынков);
- содействие распространению информации, на основе которой можно оценить риски для потенциальных кредиторов и инвесторов, а также обеспечение свободы в принятии кредитных решений всеми субъектами финансовых рынков;
- содействие росту прибыльности сельскохозяйственных предприятий, что является базовой предпосылкой для привлечения кредитов и инвестиций в эту отрасль;
- запрет вмешательства местных органов государственной власти в производственно-финансовую деятельность предприятий и организаций.

Таким образом, формирование финансовых рынков в аграрном секторе экономики и обслуживающих его отраслях является весьма сложным и комплексным процессом. Однако без формирования и развития таких рынков аграрная реформа не будет успешной. Нужны значительные усилия со стороны органов государственной власти, банков и других финансовых учреждений, МФО, частного бизнеса и научных учреждений, направленные на развитие финансовых рынков в АПК. Только благодаря совместным усилиям можно добиться положительных сдвигов в этом направлении и успешно завершить аграрную реформу в целом. Можно констатировать, что основная работа по построению эффективных финансовых отношений в сфере сельского хозяйства впереди.

Литература:

1. Демьяненко С. Направления развития финансовых рынков в АПК // Экономика Украины. – 2001. - № 8. – С. 53-59.
2. Малик М.Й. Фінансово-кредитний механізм у розвитку аграрного підприємства // Фінанси України. – 2004.- № 5. – С. 54-58.
3. Лисецкий А. АПК: методология планирования развития регионов // Экономика Украины. – 2000. - № 5. – С. 59-64.
4. Струнина В. Основные принципы разработки региональных инвестиционных программ в АПК // Экономика Украины. – 2003. - №7. – С. 54-58.

О ПРИВЛЕЧЕНИИ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА ДОЛГОСРОЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Стратегия развития экономики Украины на современном этапе ориентирована на переход к инновационной модели, что обусловлено общими тенденциями международного экономического развития. Эффективное управление финансовым обеспечением системы инновационного развития предполагает не только осуществление финансовой политики, которая бы основывалась на новых концептуальных подходах, но и формирование финансовой активности всех субъектов рынка в обеспечении ее реализации.

Интерес к исследованию вопросов финансирования инновационного развития очевиден. Изучением данного вопроса занимаются такие ученые, как А.А. Пересада [1], О. Билоцеркивец, В. Дубровский [2], Ю.Л. Бажал [3], П.Т. Бубенко [4], Н.П. Мешко [5], И. Школа, А. Вдовиченко [6], Р. Кильмухамедов [7]. Исследования показывают, что финансовая система страны не обладает необходимым потенциалом, а для реализации инновационных проектов и программ нужны значительные инвестиционные ресурсы, причем в экономике ощущается дефицит долгосрочных источников финансирования [1, с. 254; 2, с. 10-16]. В работах экономистов исследуются проблемы финансового обеспечения внедрения инноваций на предприятиях [3, с. 142-145], в отдельных регионах [4, с. 165]. В контексте проблем регионального финансирования научно-технической сферы Украины главный акцент зачастую ставится на необходимости реализации региональных инновационных программ и увеличении финансирования за счет источников местного и государственного бюджетов.

Проведенные нами исследования позволили прийти к выводу о необходимости совершенствования управления инвестиционно-инновационными процессами на всех экономических уровнях, в том числе и региональном [5, с. 78]. Целями данного исследования являются определение стратегических приоритетов развития региона, которые определяют его инновационный потенциал; выявление потенциальных источников финансирования региональных программ и разработка мероприятий по привлечению долгосрочных источников финансирования на внешних рынках.

Для успешного управления регионом важное значение имеет наличие стратегической программы развития, а также ее финансовое обеспечение. Аналитический обзор периодических изданий показывает, что в каждой области Украины составлены программы социально-экономического развития на период от 3 до 5 лет. Программа развития региона (области) представляет собой комплекс стратегических приоритетов, каждый из которых имеет свою социально-экономическую значимость и потенциальных участников реализации. В нашем исследовании мы выделяем три основных вида стратегических приоритетов: отраслевые, территориальные и социальные (рис.1, блок 1).

Такой методологический подход к классификации стратегических приоритетов обусловлен следующими причинами. Во-первых, экономический потенциал региона определяется потенциалом его субъектов рынка и в значительной степени зависит от отраслевой структуры промышленных предприятий. Во-вторых, принятые государством основные направления приоритетного развития отраслей должны иметь механизмы реализации в соответствующих региональных программах. В-третьих, реализация тех или иных приоритетов регионального развития предполагает определенный круг участников и ограниченные финансовые ресурсы.

Отраслевые стратегические приоритеты, являясь основными для развития региона, выделяют его среди множества других территорий, обеспечивают экономический потенциал и конкурентоспособность. Именно группа приоритетов определяет доминанты инновационного развития региона и факторы его конкурентного успеха в будущем, их господство будет формировать инновационный потенциал региона.

Территориальные приоритеты развития, как правило, определяют комплекс задач, решение которых должно быть направлено на создание, развитие инфраструктуры региона и его жизнеобеспечение. Социальные стратегические приоритеты должны включать стратегические задачи по развитию социальной сферы и обеспечению социальной защиты населения.

Приведенная дифференциация стратегических приоритетов имеет практическое значение в управлении инновационным развитием региона, поскольку позволяет определить потенциальных участников реализации программ (рис. 1, блок 2) и возможные источники финансирования (рис.1, блок 3,4). Как видно из рис. 1 инновационное развитие региона зависит

от направлений деятельности ФПГ, крупных предприятий, субъектов мелкого и среднего бизнеса, научно-исследовательских организаций.

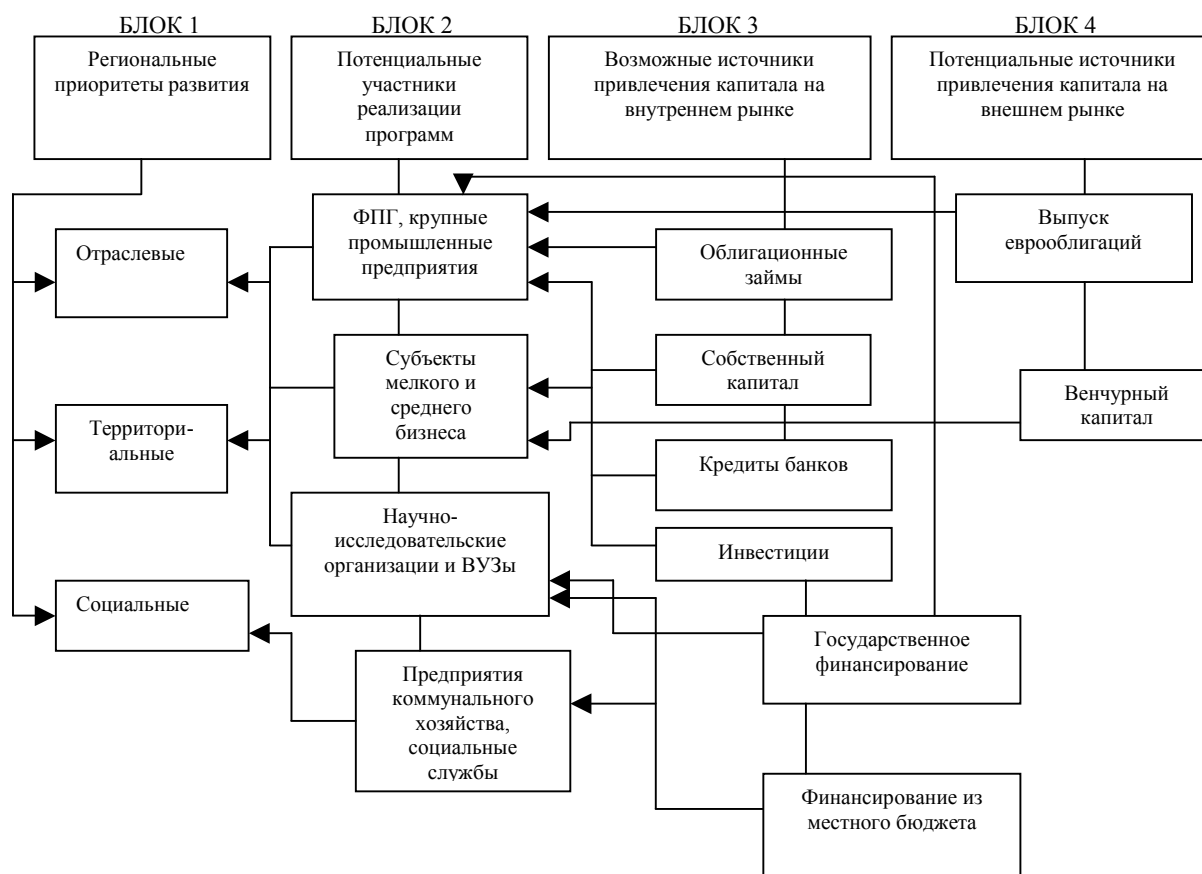


Рис. 1. Потенциальные источники финансирования приоритетных направлений развития региона

В сложившихся условиях для реализации долгосрочных, масштабных программ инновационного развития потенциальными источниками выступают: собственный капитал предприятий, инвестиции, кредиты банков, финансирование из местного и государственного бюджетов, причем наибольший доступ к источникам финансирования на внутреннем рынке имеют ФПГ и крупные предприятия (рис.1, блок 3).

По мнению некоторых экономистов, основным источником привлечения финансовых ресурсов для реализации инвестиционных и инновационных проектов субъектов рынка являются кредиты банка [6, с. 54-67]. Не оспаривая данное мнение, хотелось бы отметить, что имеющаяся ресурсная база отечественной банковской системы достаточно ограничена и не соответствует спросу рынка, кроме того, стоимость привлечения ресурсов достаточно высокая, что, естественно, влечет высокие процентные ставки по кредитам.

Собственный капитал, как источник инновационного развития, более приемлем для ФПГ и крупных предприятий, которые через процессы акционирования и операции слияния в последнее время существенно его увеличили. Однако доля таких предприятий в общей численности субъектов рынка не значительная и эффект увеличения капитала носит единовременный характер, а для реализации успешных долгосрочных проектов необходимы долгосрочные капитальные вложения.

В отношении финансирования программ развития регионов за счет средств местных бюджетов можно отметить, что объемы финансирования незначительные и многие программы рассчитаны на привлечение инвестиционных ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов.

В этой ситуации, по нашему мнению, перспективным направлением, которое способствовало бы улучшению финансирования развития регионов, является привлечение

долгосрочных источников на внешних финансовых рынках (рис. 1, блок 4). Данное предложение основывается на следующих факторах.

Во-первых, существенно увеличилась привлекательность вложений в долговые обязательства эмитентов развивающихся рынков, в том числе и Украины. Подтверждением этому стало удачное размещение Украиной 10-летних еврооблигаций с доходностью 7,65% [7, с. 52-53].

Во-вторых, значительный рост ВВП (почти на 32% за последние четыре года) способствовал повышению инвестиционной привлекательности Украины и ее субъектов рынка. Украинские заемщики стали более желанными на внешнем рынке. Отечественные корпорации начали размещать свои ценные бумаги на европейском рынке (табл.1) [8, с. 43-44].

Из существующих форм привлечения капитала отечественному бизнесу на данном этапе более импонирует долговая, а не долевая форма.

Крупные компании пока охотнее берут займы, нежели передают контроль над своим бизнесом (продают часть акций). Основными преимуществами еврооблигаций перед другими формами долгового внешнего финансирования (кредиты западных банков, в том числе синдицированные, экспортное финансирование) являются объем привлекаемых средств, срок заимствования, а также то, что выпуск облигаций, как правило, не требует залога.

Таблица 1. Данные о доходности еврооблигаций

Финансовый инструмент	Рыночная доходность, %	Спрэд, б.п.	Дюрация, лет
Казначейские обязательства (UAH)	12,5	-	0,7
ОВГЗ 12-мес. (UAH)	9,5	-	1,0
Евробонды "Киевстар"(USD)	6,4	381	1,2
Еврооблигации 2007(EUR)	5,1	207	1,3
Еврооблигации 2007 г.(USD)	5,3	241	1,3
ОВГЗ 18-мес.(UAH)	11,2	-	1,5
ОВГЗ 24-мес.(UAH)	11,4	-	2,0
Евробонды ПриватБанка(USD)	10,6	831	2,1
Евробонды УкрСиббанка(USD)	11,6	866	2,3
ОВГЗ 36-мес.(UAH)	11,7	-	3,0
Евробонды Киев(USD)	8,0	437	3,3
Еврооблигации 2011г.(USD)	7,8	422	5,1
Еврооблигации 2013 г.(USD)	8,3	374	6,3

Дополнительной выгодой для эмитента является формирование публичной кредитной истории на международном рынке капитала, которая позволит предприятию в будущем эффективнее привлекать ресурсы в любых формах.

К недостаткам выпуска еврооблигаций можно отнести длительность и сложность процесса организации эмиссии, а также требования, которым должны соответствовать эмитент и его облигации. Как правило, в подготовке к выпуску еврооблигаций принимают участие около 10 финансовых и юридических посредников, рейтинговые агентства и аудиторские компании. При этом срок подготовки первого выпуска еврооблигаций может растянуться на 4-5 месяцев.

По нашему мнению, выпуск еврооблигаций может выступать средством привлечения ресурсов для трех групп эмитентов: городских органов самоуправления, банков и крупных компаний. Их инвестиционный потенциал существенно влияет на экономическое развитие региона.

Для выхода на внешний рынок необходимо соблюдение ряда требований, которые имеют ряд отличий для каждой группы эмитентов, но среди которых есть и общие: открытость и доступность информации о финансовом состоянии и доходности, финансовая устойчивость, наличие положительной кредитной истории. Учитывая, что для иностранных инвесторов интересным может быть объем как минимум 100 млн. долл. (или около 540 млн. грн.), в качестве потенциальных инвесторов следует рассматривать только компании, чистый доход которых превышает 1,2 - 1,5 млрд. грн., а прибыль до налогообложения 160 –260 млн. грн. По оценкам аналитиков, таких компаний в Украине около 50, а крупных банков около 10-15 [8, с. 43-44]. В отношении органов местного управления следует отметить, что пока только есть опыт размещения семилетних еврооблигаций Киевской городской государственной администрацией с доходностью 8,625 % годовых на сумму 200 млн. долл. [9, с. 33].

Путь выхода украинских эмитентов на внешний рынок можно разделить на такие этапы: информационный, формирование положительной кредитной истории, выбор схемы заимствования, размещение ценных бумаг на внешнем рынке.

Выпуск еврооблигаций – это возможность привлечь сравнительно недорогие, долгосрочные источники финансирования для стратегического развития крупных компаний, банков, крупных городов. Но для инновационного развития среднего и малого бизнеса потенциальным источником инвестирования может выступать венчурный капитал. Для его привлечения необходимо направить управленческие усилия на решение таких стратегических задач: интеграция бизнеса и научно-исследовательских организаций путем создания инновационных предприятий; формирование банка данных об инновационном потенциале субъектов рынка с позиционированием инновационных продуктов; организация совместных предприятий по реализации инновационных проектов на условиях смешанного финансирования; формирование венчурных фондов с привлечением отечественных и иностранных инвесторов; развитие инновационной инфраструктуры рынка. Решение перечисленных задач требует участия широкого круга заинтересованных лиц: представителей бизнеса, науки, органов местного управления, налоговых инспекций, потому что, как показывает опыт, даже успешные инновационные проекты оказываются под угрозой срыва из-за отсутствия соответствующей региональной поддержки и налогового сопровождения.

Стратегия развития региона является сложной динамической системой, эффективность которой зависит как от внутренних механизмов формирования и реализации стратегии, так и от финансового обеспечения. Предложенный подход в дифференциации стратегических приоритетов с учетом их влияния на формирование инвестиционно-инновационного потенциала региона может быть использован в практике финансовой обоснованности стратегических программ развития. Намеченные пути выхода украинских заемщиков на внешний рынок финансовых ресурсов требуют дальнейшего теоретического обоснования с учетом особенностей каждой из трех групп эмитентов, что определяет направления научных исследований в этой области. Предложенные мероприятия рассчитаны на долгосрочную перспективу, их осуществление будет возможным при условии политической и экономической стабильности в Украине.

Литература:

1. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
2. Білоцерківець О., Дубровський В. Інвестування в Україні як процес відбору // Пріоритети. Вісник національної бізнес-програми. -2002. - № 2. – С. 10–16.
3. Бажал Ю. Л. Фінансове забезпечення інновацій // Фінанси України. – 2004. -№4. – С. 142–145.
4. Бубенко П.Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: Монографія. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2002.- 316 с.
5. Мешко Н.П. Механізм управління інвестиційно-інноваційним потенціалом: макрорівень: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – 272 с.
6. Школа І., Вдовіченко А. Умови залучення інвестиційних ресурсів в економіку регіонів України // Регіональна економіка. -2002. - №2 - С. 54-67.
7. Кильмухамедов Р. «Слоны» идут на запад // Бизнес. – 2004. - № 15. - С. 52-53.
8. Выход из комы. Расчеты АКБ «Укрсоцбанк» // Бизнес. – 2004. - № 28. - С. 43 - 44.
9. Киев получит 200 млн. долларов // Бизнес. – 2004. - № 29. – С. 33.

СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ

Побудова соціально орієнтованої ринкової економічної системи в Україні потребує, насамперед, докорінних змін у її структурі. Обґрунтування раціональної структури господарства, яка б поєднувала комплексність зі спеціалізацією регіонального господарства - актуальне завдання сучасного економічного розвитку. Економіка країни, як і економіка регіону, є еволюційною відкритою системою, що характеризується наявністю певних видів структури та відчуває на собі постійний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Гармонізація нової структури господарства, відповідно до соціально-економічних цілей сучасного розвитку, сприятиме економічному росту держави.

Структура економіки України, яка склалася сьогодні, в цілому малоефективна, більш того, економічно та екологічно небезпечна. Основу її становлять енерго- та матеріаломісткі виробництва, що призводить до значних витрат природних та людських ресурсів і, водночас, не задовольняє потреби у виробництві соціального продукту. Недосконалість структури вітчизняної економіки значною мірою пояснюється тим, що в Україні не було власної економічної системи, а існувала підсистема єдиного народногосподарського комплексу СРСР, де вироблялося тільки 20% кінцевого продукту, і близько 70% підприємств перебували в союзному підпорядкуванні. У зв'язку з цим ринки сировини, збуту, інфраструктура виробництва, організація структури управління орієнтувалися на союзний рівень [1, с. 4-5].

Особливий вплив на структуру економіки України мали також односторонні підходи до оцінки співвідношення матеріального виробництва та соціальної сфери. Повне розуміння структури загальнонаціональної і регіональної економіки та аналіз причин, що породили існуючу структуру господарства, дозволяють визначити концептуальні засади та напрями її реструктуризації в ринкових умовах, що слід вважати основною метою дослідження.

Системний аналіз регіональної економіки дозволяє стверджувати, що на певній території суб'єкти різних сфер діяльності взаємопов'язані між собою та створюють територіальну соціально-економічну систему (ТСЕС) яка в нормальному стані знаходиться у режимі динамічної рівноваги [1, с. 34]. Територіальна соціально-економічна система обласного рівня - це сукупність господарюючих суб'єктів соціального і економічного призначення, що розвиваються на основі природних, трудових, фінансових ресурсів певної території на основі використання єдиної виробничої і соціальної інфраструктури, спільної будівельної і енергетичної бази. Регіональна система функціонує в рамках цілісного національного господарського комплексу як відносно відособлена територіальна підсистема, що має свою функціональну і галузеву структуру та розвинуті зовнішні зв'язки з іншими територіальними підсистемами.

За функціональними ознаками М.Ф. Тимчук поділяє ТСЕС на три основні взаємозалежні підсистеми: виробничу, соціальну та природно-ресурсну, кожна з яких має своє призначення та складається з підсистем з більшим рівнем конкретизації [1, с. 25-27]. Так, виробнича система забезпечує випуск товарів та послуг і складається з таких підсистем, як основне виробництво та виробнича інфраструктура. Соціальна підсистема забезпечує демографічне відтворення та задоволення потреб населення регіону в соціально-споживчих послугах і включає: охорону здоров'я, освіту, культуру, туризм та спорт, побутове обслуговування населення, пасажирський транспорт, житлово-комунальне господарство, роздрібну торгівлю, громадське харчування.

Природно-ресурсна система забезпечує потреби виробництва та споживання в тілах та силах природи і складається із земельних, лісових, водних ресурсів та корисних копалин. Між всіма перерахованими вище підсистемами існують тісні взаємозв'язки: зміни в одній із підсистем неминуче призводять до перетворень в інших.

Подальша конкретизація функціональної структури утворює галузеву структуру ТСЕС - співвідношення в різних пропорціях між галузями або секторами економіки [2, с. 83]. Аналіз досліджень з проблем структуризації дозволяє зробити висновок про об'єктивну необхідність пропорційного розвитку галузей економіки. Підтримка прогресивних пропорцій і селективних економічних зв'язків між галузями є показником ефективності економіки країни чи регіону. Причому на характер цих пропорцій у ринковій економіці впливають наступні фактори: співвідношення попиту і пропозиції окремих груп товарів чи послуг; обсяг та структура

наявних природних ресурсів та ефективність їх використання; наявність робочої сили відповідної кваліфікації; темпи та масштаби НТП; форми організації і управління виробництвом; ступінь розвитку ринкової інфраструктури. Взаємодія наведених факторів викликає постійну зміну пропорцій в економічній системі. Періодично в економіці будь-якої країни виникає необхідність проведення структурних змін, що пов'язано з циклічністю економічного розвитку. Так, М.Д. Кондратьєв виділяє коливання економічної активності з різними періодами, серед яких найбільш тривалі суттєво впливають на розвиток економіки [2, с. 13-14]. Внаслідок порушення економічної рівноваги уповільнюються темпи нагромадження капіталу, що в свою чергу призводить до зниження темпів економічного розвитку. Таким чином, реструктуризація виробництва є логічним наслідком циклічності економічного розвитку.

На думку проф. С.І. Дорогунцова, розвиток структури економіки і подальша її зміна відбувається внаслідок єдності та боротьби двох сторін однієї суперечності – усталеності та динамізму [3, с. 4-5]. Взаємодія усталеності і динамізму викликає постійні зміни в структурі економіки, які прокладають собі шлях через порушення структурної рівноваги. Рух від нижчого рівня рівноваги до вищого за умов ринкової економіки супроводжується галузевими і структурними кризами. Причини, що викликають ці кризи, обумовлені появою суперечності між потребою в економічних ресурсах і можливістю їх задоволення за умов даної структури господарства.

Аналіз досвіду проведення ринкових перетворень говорить про визначальну роль національної стабілізаційної стратегії, яка б виходила з об'єктивних законів системного трансформування та специфіки стартових умов. Причому така стратегія включає три основні напрямки: макроекономічну стабілізацію, здійснення кардинальних структурних реформ та політики економічного зростання [4, с. 65]. Характерно, що ці три складові стратегії трансформування здійснюються системно, взаємопов'язано. Водночас макроекономічна стабілізація створює передумови для прискорення структурних реформ, на базі яких відбувається поглиблення стабілізаційних процесів і перехід до стадії економічного зростання.

Реструктуризація - це процес структурних змін в економіці, що передбачають створення нової, більш досконалої та ефективно функціонуючої економічної системи. Основною метою структурної перебудови економіки регіону повинна виступати адаптація його виробничих структур до умов економічної самостійності та ринкових відносин. Головним критерієм формування нової структури економіки повинно стати забезпечення раціонального використання наявних ресурсів та максимально можливий ріст темпів економічного зростання. Економічна теорія сформулювала критерій позитивних результатів зміни структури — так званий структурний ефект. Він відображає зв'язок між індексом зміни структури і зростанням найважливіших показників економічної динаміки господарства. Для господарства регіону індекс зміни структури (К) визначається за формулою [4, с.67]:

$$K = \frac{|a_1| + |a_2| + \dots + |a_i| + \dots + |a_n|}{n}$$

де a_i – абсолютне значення зміни питомої ваги i -го елемента структури в економіці регіону ($i=1, \dots, n$);

n – число структурних елементів.

Структурний ефект буде позитивний, коли значне зростання індексу зміни структури супроводжується високими темпами зростання регіональної економіки, і навпаки.

Реструктуризація економіки регіону, як складної економічної системи, визначається на галузевому, мікроекономічному і територіальному рівнях.

На галузевому рівні реструктуризація полягає в оптимізації пропорцій розвитку галузей, зокрема, в досягненні оптимального співвідношення між обсягами виробництва та кінцевим попитом.

Одним з найважливіших напрямків структурної перебудови економіки є розвиток виробництв, які орієнтуються на місцеві ресурси, або ж використовують у своїй діяльності вторинну сировину. Для регіонів України вкрай важливо здійснити стратегію ресурсозбереження, яке забезпечує скорочення використання природної речовини на одиницю кінцевої продукції та зменшує негативне навантаження на навколишнє середовище. По суті, ресурсозбереження і оздоровлення природного середовища - це дві сторони єдиного процесу

досягнення еколого-економічної збалансованості у функціонуванні господарського комплексу регіону.

Докорінній оптимізації підлягає структура агропромислового комплексу. Орієнтація на посилення розвитку основної сфери - сільського господарства, призвела до занепаду виробничої та соціальної інфраструктур. Тому структурні зрушення в агропромисловому комплексі мають бути спрямовані на вирішення двох проблем: по-перше, встановлення таких пропорцій, які б відповідали вимогам двох основних сфер — сільського господарства і переробної промисловості; по-друге, оптимізацію розвитку виробничої інфраструктури.

Один із магістральних напрямків реструктуризації економіки - досягнення тісного зв'язку між виробничою і соціальною сферами. Прискорення зростання питомої ваги сфери послуг у структурі суспільного виробництва - це закономірний процес, характерний для всіх розвинутих держав. Потрібно зосередити увагу і на розвитку виробничої інфраструктури та її елементів.

Глибока структурна перебудова повинна охоплювати й мікрорівень - реструктуризацію й модернізацію підприємств. Остання передбачає здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва. Реструктуризацію підприємств забезпечують оптимально підібрані економіко-організаційні заходи, зокрема: часткова або повна приватизація, створення дочірніх підприємств, відносно вивільнення працівників, підвищення ефективності маркетингу, комп'ютеризація управління, підвищення рівня кваліфікації персоналу, пошук інвестицій та інвесторів, залучення кредитів.

Особливої уваги заслуговує аспект систематизації критеріїв оцінки результатів реструктуризації підприємств, серед яких слід зазначити зниження собівартості продукції, підвищення показників прибутковості, збільшення ліквідності активів, збільшення кількості робочих місць, розв'язання екологічних проблем.

Крім того, структурна перебудова регіональної економіки повинна вирішити таку важливу проблему, як подолання невідповідності між трудовим і природно-ресурсним потенціалом та просторовою організацією господарської діяльності. Оптимізація розміщення продуктивних сил на території регіону може бути досягнута шляхом наближення виробництв до джерел сировини, палива, споживачів; вирівнювання економічного розвитку районів; розміщення нових підприємств у малих і середніх містах; обмеження розвитку екологічно небезпечних підприємств у районах з надмірним забрудненням навколишнього середовища.

Успішна структуризація територіальної соціально-економічної системи значною мірою залежить від правильності вибору пріоритетних напрямків. На нашу думку, вибір пріоритетів під час здійснення реструктуризації в окремому регіоні повинен враховувати: всебічну збалансованість економічних, екологічних, соціально-демографічних умов і факторів території; найбільш ефективне використання регіональної ресурсної бази; впровадження сучасних технологій; розширення економічної самостійності регіону; формування конкурентного середовища, ринкової інфраструктури та ринкових механізмів саморегулювання економічних процесів. Серед першочергових завдань реструктуризації регіональної економіки виділимо розробку програм, заходів, проектів, реалізація яких матиме найбільший соціально-економічний ефект для регіону. Критеріями бажаної структури економіки повинні стати: загальна ефективність, конкурентоспроможність, стійкість до циклічних коливань у процесі виробництва соціального продукту.

Література:

1. Тимчук М.Ф. Системний аналіз соціально-економічних процесів. - К.: ІММБ, 1998. - 126 с.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. - М.: Экономика, 1989.- 328 с.
3. Дорогунцов С., Горська О. Трансформація структури економіки: теорія і практика // Економіка України. - 1998. - №1. - С. 4-12.
4. Сіденко В. Економічне трансформування у країнах Центральної Європи та Середньої Європи // Економіка України. - 1998. - №12. - С. 60-68.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АГРАРНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КРЫМА

Основой рыночного аграрного реформирования является добровольность выбора форм собственности и хозяйствования, строгое соблюдение региональных особенностей с учётом демографических, исторических, культурных и иных аспектов. В связи с этим в Крыму сформировались три основные рыночно ориентированные формы хозяйствования: коллективные государственные сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения (бывшие личные подсобные хозяйства), усилившие старую тенденцию в решении социально-экономической проблемы взаимодействия коллективных и семейно-подсобных аграрных формирований. Данные производственные структуры, основанные на рациональном сочетании разнопорядковых, но не взаимоисключающих форм собственности и хозяйствования, объединяют процессы производства продукции растениеводства и животноводства, их переработку, хранение и реализацию. Каждое из этих аграрных формирований на своём уровне имеет свои технологии, технику, организацию производства и управления, а также экономический и социальный базисы, которые, пропорционально взаимодействуя между собой, должны составлять упорядоченное целое.

Проблемы и перспективы взаимодействия аграрных формирований изложены в работах А. Емельянова [3], А. Онищенко [4], А.В.Петрикова [5] и других авторов. В данных исследованиях обосновываются их социально-экономические уклады, отражающие сложившуюся структуру рыночно ориентированного аграрного производства, а также преимущества и недостатки сравниваемых форм собственности и хозяйствования, их взаимодействия друг с другом, кооперирование и прочее. Однако работ, уделяющих достаточное внимание организационно-экономической роли человеческого фактора в реформированных рыночно ориентированных аграрных формах хозяйствования семейного типа (хозяйства населения, фермерские хозяйства), в отечественной литературе практически нет.

Целью данной статьи явился анализ экономических проблем и перспектив взаимодействия рыночно ориентированных аграрных форм хозяйствования Крыма, а также определение организационно-экономической роли человеческого фактора в крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения. Информационной основой методов исследования стали материалы Крымского центрального республиканского статистического управления, методические разработки учёных-экономистов, а также исследования автора [6].

Проблемы и перспективы взаимодействия аграрных форм хозяйствования Крыма требуют специального экономического анализа. Исходя из этого, по мнению Е. Емельянова, каждое аграрное формирование имеет свои специфические проблемы, связанные с их природой, исторической судьбой возникновения и развития, "возрастным" уровнем, а также с конкретными условиями их существования на нынешнем этапе вхождения аграрного сектора в рынок. Но на все сравниваемые хозяйственные категории прямое влияние оказывают общие условия развития аграрного сектора в целом [3].

Производство валовой продукции сельского хозяйства Крыма за период с 1990 по 2003 гг. в сельскохозяйственных предприятиях, фермерских хозяйствах и хозяйствах населения, в сопоставимых ценах 2000 г., представлено в табл. 1 [1].

Таблица 1. Производство валовой продукции сельского хозяйства, млн.грн.

Аграрные формы хозяйствования	Годы					
	1990		2000		2003	
	млн. грн.	% к итогу	млн. грн.	% к итогу	млн. грн.	% к итогу
Хозяйства всех категорий	4727,1	100	2050,9	100	1855,8	100
Сельскохозяйственные предприятия	3901,1	82,5	1076,0	52,5	920,4	49,6
Фермерские хозяйства	-	-	24,2	1,2	42,9	2,3
Хозяйства населения	826,0	17,5	950,7	46,3	892,5	48,1

Анализ табл. 1 показал, что на сельскохозяйственных предприятиях за период с 1990 г. по 2003 г. произошло снижение с 82,5% до 49,6% удельного веса произведённой ими валовой продукции. Хозяйства же населения, наоборот, увеличили с 17,5% до 48,1% за указанный период

времени удельный вес своего производства. Однако уже в 2003 г., по сравнению с 2000 г., произошло снижение на 6,1% производства их валовой продукции. Одной из причин этого явилась низкая производительность ручного труда владельцев личных подворий без доступных средств малой механизации на расширенных (с 157,5 до 380 тыс.га.) сельскохозяйственных угодьях.

Удельный вес производства валовой продукции в фермерских хозяйствах был незначительным и, хотя с 2000 г. по 2003 г. произошло увеличение его в 1,8 раза, составил соответственно лишь 1,2% и 2,3% от общего производства сельского хозяйства Крыма.

Одной из основных структурообразующих отраслей сельского хозяйства является растениеводство, производство валовой продукции которого в различных аграрных формах хозяйствования представлено в табл. 2 [1].

Таблица 2. Производство валовой продукции растениеводства, млн. грн.

Хозяйства	Годы					
	1990		2000		2003	
	млн. грн.	% к итогу	млн. грн.	% к итогу	млн. грн.	% к итогу
Хозяйства всех категорий	2444,4	100	1233,3	100	884,7	100
Сельскохозяйственные предприятия	2151,5	88,0	884,4	71,7	591,5	66,8
Фермерские хозяйства	-	-	22,6	1,8	39,1	4,4
Хозяйства населения	292,9	12,0	326,3	26,5	254,1	28,8

Анализ производства валовой продукции растениеводства представлен в табл. 2, показывает, что с 1990 г. по 2003 г. на сельскохозяйственных предприятиях произошло её снижение в 3,6 раза. Также в этом секторе к 2003 г. в сравнении с 1990 г. снизился на 21,2% удельный вес продукции растениеводства. В хозяйствах же населения к 2003 г. хотя и возрос на 16,8% удельный вес валовой продукции растениеводства, но он сопровождался снижением общего её объёма. В абсолютном же выражении эти хозяйства даже снизили производство продукции растениеводства с 1990 по 2003 г. на 38,8 млн. грн.

Производство продукции растениеводства в фермерских хозяйствах с 2000 г. до 2003 гг. хотя и увеличилось в 1,7 раза, но в общей структуре валового производства занимало незначительную часть и соответствовало лишь 1,8% и 4,4%.

Другой важнейшей отраслью аграрного производства Крыма является животноводство, производство валовой продукции которого представлено в табл. 3 [1].

Таблица 3. Производство валовой продукции животноводства, млн. грн.

Хозяйства.	Годы					
	1990		2000		2003	
	млн. грн.	% к итогу	млн. грн.	% к итогу	млн. грн.	% к итогу
Хозяйства всех категорий	2282,5	100	841,8	100	1014,0	100
Сельскохозяйственные предприятия	1749,4	76,7	215,8	25,6	371,8	36,7
Фермерские хозяйства	-	-	1,6	0,2	3,8	0,4
Хозяйства населения	533,1	23,3	624,4	74,2	638,4	62,9

Экономический анализ представленной таблицы показывает, что за исследуемый период с 1990 г. по 2003 г. произошло резкое снижение валовой продукции животноводства в сельскохозяйственных предприятиях (более чем в 4,7 раза), а также снизился на 40% их удельный вес в общем объёме производства.

В ходе аграрной реформы сложился и получил развитие новый социально-экономический уклад - хозяйства населения, которым предшествовали личные подсобные хозяйства. Данные аграрные формирования за анализируемый период развивались стабильно, а доля их в объёме производства продукции животноводства возросла с 23,3% до 62,9%. Наличие основных видов техники в хозяйствах населения на начало соответствующего года отражено в табл. 4 [2].

Процессы реформирования аграрного сектора экономики, сопровождающиеся распаением имущества сельскохозяйственных предприятий, способствовали укреплению материально-технической базы в хозяйствах населения. Парк тракторов в сравнении с 2002г. увеличился на 13%, зерноуборочных комбайнов - на 38%, плугов тракторных - более чем в 5 раз, культиваторов - в 4 раза.

За период с 1991 г. (начала массового развития фермерства) по настоящее время число фермерских хозяйств, которые созданы и функционируют практически во всех регионах Крыма, увеличилось более чем 16 раз.

Таблица 4. Наличие основных видов техники в хозяйствах населения

Техника	Наличие единиц		Удельный вес хозяйств населения в общем объеме используемой техники, %	
	Годы			
	2003	2004	2003	2004
Тракторы, всего	2638	2983	17,4	21,0
Зерноуборочные комбайны	156	216	7,6	10,9
Кормоуборочные комбайны	6	5	0,8	0,8
Плуги тракторные	19	98	0,6	3,0
Культиваторы	13	54	0,3	1,5

На начало 2004 г. в Крыму зарегистрировано 20024 крестьянских (фермерских) хозяйства. Однако, проведенный анализ статистической отчетности позволяет сделать выводы об их сложном финансово-экономическом положении. Производимая ими продукция в основном используется для внутренних нужд и лишь незначительная её часть реализуется по различным внешним каналам. Около 30% зарегистрированных фермерских хозяйств в течение 2003г. не осуществляли никакой деятельности [3].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что перспективы всех рыночных аграрных форм хозяйствования тесно переплетаются. Они имеют общего структурообразующего производителя - крестьянина, который одновременно является работником, собственником и менеджером семейно-подсобных форм хозяйствования. Решение текущих и перспективных задач связано, прежде всего, с определяющей ролью человеческого фактора, так как человек всегда был и остаётся основной движущей силой социально-экономического прогресса общества. В сельском хозяйстве, где предприятие - особый единый производственно-экономический и социальный комплекс, аграрное реформирование нельзя проводить без участия крестьян. При переходе к рыночной экономике возрастает актуальность кооперирования семейно-подсобных, фермерских и государственных сельскохозяйственных предприятий.

Литература:

1. Автономна Республика Крим в 2003 р. Статистичний щорічник. Сімферополь, 2004.- 368 с.
2. Вклад хозяйств населения в сельскохозяйственное производство Крыма. Экономический доклад Главного управления статистики сельского хозяйства Крыма. Симферополь, 2004.- 9 с.
3. Деятельность фермерских хозяйств Крыма. Экономический доклад Главного управления статистики сельского хозяйства Крыма. Симферополь, 2004. - 9с.
3. Емельянов А. Взаимодействие форм хозяйств в аграрной экономике // Вопросы экономики.- 2003.- №11. - С. 120-132.
4. Онищенко А. Современная оценка продуктивности хозяйств населения // Экономика Украины. – 2002. - №11. - С. 59-67.
5. Петриков А.В. Специфика сельского хозяйства и современная аграрная реформа в России.- М.: 1995. - 146 с.
6. Шапкін В.А. Організаційно-економічне значення людського капіталу в розвитку селянських господарств Криму. Зб. наукових праць: "Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 186. Т.ІІІ. – Дніпропетровськ.- С. 858-870.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В ходе исторического развития экономика большинства стран претерпела глубокие изменения: на смену рынку разрозненных товаропроизводителей пришел организованный рынок, а преобладающей его моделью стала экономика смешанного типа, объединившая на условиях равноправия государственный и негосударственный сектора. В связи с этим одной из основных задач правительства стран со смешанной экономикой является создание эффективной системы государственного регулирования, включающей подсистемы бюджетно-налогового, кредитно-денежного, таможенного, валютного и ценового регулирования. Результатом функционирования данной системы должны стать оптимизация пропорций социально-экономического развития общества и усиление конкурентоспособности национального продукта на мировых рынках. В этом контексте вмешательство государства в процесс ценообразования является не целью, а наиболее эффективным средством для достижения поставленных перед ним задач регулирования социально-экономических процессов.

Цель данного исследования заключается в уточнении сущности и выявлении особенностей государственного регулирования процесса ценообразования в условиях трансформации украинской экономики. При этом следует учитывать, что теоретические аспекты государственного регулирования ценообразования в условиях рыночной экономики с конца XIX в. и по настоящее время остаются предметом научных дискуссий и острых политических споров.

Так, в соответствии со сложившейся терминологией, тех, кто считает допустимым лишь минимальное вмешательство государства в ценообразование, называются «либералами», а тех, кто настаивает на необходимости более широкого участия государства в этом процессе, - «консерваторами» [2, с. 157]. Либералы, ссылаясь на теоретические положения представителей классической политической экономии - А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля и др., рассматривают «...свободно складывающиеся на рынке цены как главный элемент механизма поддержания равновесия между спросом и предложением» [18, с. 78]. По их мнению, чрезмерное вмешательство государства в действие объективных экономических законов приводит к проявлению и развитию в обществе негативных процессов – ограничению конкуренции и снижению эффективности функционирования хозяйствующих субъектов. Консерваторы вслед за Дж. М. Кейнсом считают, что рыночная экономика не в состоянии эффективно решать целый ряд жизненно важных вопросов (таких как нарушение стабильности экономического роста, повышение уровня безработицы, инфляция и др.) только на основе присущих ей стихийно действующих экономических законов. Они видят возможности решения экономических проблем в государственном регулировании экономики и, в том числе, с помощью ценообразующих факторов.

Однако в настоящее время большинство ученых-экономистов и политиков либерального и консервативного направлений признали, что государство имеет возможность и в некоторых случаях должно вмешиваться в процесс ценообразования, но их мнения относительно сущности, масштабов, форм и методов этого вмешательства расходятся. По мнению С. Трушицына, «государственное регулирование цен состоит в использовании правительством в силу имеющихся у него прав и материальных возможностей различного рода инструментов, направленных на стабилизацию или изменение уровня и пропорций цен» [13, с. 52]. В развитие данного подхода Л. Ходов подчеркивает, что государственные мероприятия по регулированию цен обязательно должны носить законодательный, административный и судебный характер [18, с.78-79]. При этом «государственное регулирование цен может преследовать достижение различных целей: экономических, социальных, политических и других» [17, с. 165].

Д. Гладких [5] придерживается несколько иной точки зрения. Он утверждает, что в рыночной экономике государство должно регулировать не сами цены (их уровень, структуру, динамику), а процесс ценообразования, точнее макроэкономические условия формирования цен – ценообразующие факторы. При этом он использует термин «механизм государственного регулирования ценообразующих факторов» [5, с. 47-49]. Разделяя данный подход, мы считаем, что действительно вместо термина «государственное регулирование цен» целесообразно использовать термин «государственное регулирование процесса ценообразования» или «государственное регулирование ценообразующих факторов», что в большей степени отражает сущность и особенности ценообразования в условиях реформирования украинской экономики.

В свою очередь, в составе ценообразующих факторов следует выделять: ценоопределяющие факторы (определяющие верхнюю и нижнюю границу цены); ценоформирующие факторы (непосредственно формирующие цены на производимую в обществе продукцию); ценорегулирующие факторы (учитывающие в цене интересы государства); ценокорректирующие факторы (корректирующие сформированные цены с учетом конъюнктуры рынка) [12, с. 23]. Воздействие государства на процесс ценообразования должно быть направлено в большей степени на ценорегулирующие и ценокорректирующие факторы, в меньшей степени – на ценоопределяющие и ценоформирующие факторы. А конечной целью государственного регулирования должно стать создание условий для реализации механизма саморегуляции цен, базирующегося на действии объективных экономических законов.

Масштаб государственного регулирования процесса ценообразования зависит от: доли государственного сектора в экономике; способов аккумуляции финансовых ресурсов в руках государства, которые необходимы для обеспечения нормального функционирования государственного сектора, и направлений государственных расходов; складывающейся рыночной ситуации и проводимой правительством экономической политики [13, с. 52-53].

Масштаб государственного регулирования процесса ценообразования должен отражаться в нормативных документах. Так, в соответствии со сложившейся системой цен и действующим законодательством в Украине выделяют фиксированные, регулируемые и свободные цены [8, 9]. Государственные фиксированные цены (тарифы) – это цены, уровень которых не может изменяться ни в сторону увеличения, ни в сторону уменьшения. Цены, для которых установлены верхнее и нижнее значение, принято считать регулируемыми [19, с. 11; 6, с. 23-24]. Перечень фиксируемых и регулируемых цен (тарифов) может утверждаться как на государственном уровне, так и местными органами исполнительной власти [11]. Под свободными ценами (тарифами) понимаются цены, за которыми не осуществляется государственный контроль. Свободные цены могут устанавливаться самостоятельно (например, цены розничной торговли) или по договоренности сторон (договорные цены). При этом в сфере действия свободных цен контролируются правомерность их применения и соблюдение требований антимонопольного законодательства [8, 15]. Фиксированные, регулируемые и свободные цены, с учетом особенностей их формирования и применения, контролируются Государственной инспекцией по контролю над ценами при Министерстве экономики Украины и ее структурными подразделениями во всех регионах, что обеспечивает поддержание на должном уровне ценовой дисциплины [7; 6, с. 23-24].

Необходимо отметить, что в настоящее время в Украине государство регулирует около 8% товарных цен, тогда как в экономически развитых странах этот процент намного больше: например, в США – 1/5 или 20%, а в Японии – 2/5 или 40% [4, с.55]. Учитывая разбалансированность и высокую степень монополизации украинской экономики, а также низкий уровень жизни населения, резкое и необоснованное «расширение сферы применения свободных цен» причинило большой вред украинской экономике. В первую очередь «отпуск» цен сказался на ценах на товары и услуги широкого потребления, которые за годы реформ возросли в несколько раз. Мы полностью согласны с мнением профессора А. Гоша [4], считающего, что «отпуску» цен (тарифов) на определенные товары и услуги должна предшествовать экспертиза рыночной конъюнктуры и достижение равновесия спроса и предложения. А для переориентации цен внутреннего рынка на цены мирового рынка необходимо «... сначала построить высокоэффективную, конкурентоспособную, хорошо защищенную от произвола ТНК экономику...» [4, с. 55].

Государственное регулирование процесса ценообразования в рыночной экономике может реализовываться в двух формах:

1) не прямое (опосредованное, косвенное) регулирование, которое обеспечивается применением совокупности способов и средств, способствующих расширению товарного предложения на рынке, управлению доходами населения, регулированию налогов как на производимую, так и на потребляемую продукцию и т.п.;

2) прямое (административное) регулирование, представляющее собой административное вмешательство государства в процесс ценообразования, участие государства в формировании уровней, структуры и динамики цен, установление определенных правил ценообразования [2, с. 158; 5, с. 48; 17, с. 164].

Прямое вмешательство государства в ценообразование целесообразно тогда, когда ставится задача немедленной стабилизации уровня действующих цен и/или их изменений. Косвенное регулирование цен – это регулирование не самих цен, а ценообразующих факторов, поэтому оно носит долгосрочный характер и позволяет получить более эффективный и, главное, устойчивый результат.

При чрезмерном (административном) государственном регулировании процесса ценообразования рыночные механизмы ослабевают и возникает опасность потери объективных ориентиров для сопоставления затрат и результатов. Не связанная с конкурентным рынком и устанавливаемая государством цена не может достаточно оперативно меняться в зависимости от изменения спроса и предложения. В результате образуется либо дефицит, либо затоваривание рынка не имеющими сбыта товарами. В случае же полного отхода государства от участия в формировании цен и их регулировании разрушаются основы экономики, государство теряет один из важнейших методов борьбы с недобросовестной конкуренцией, а рыночные отношения и финансовое положение предприятий, выпускающих социально-значимую продукцию, становится достаточно неустойчивым. Следовательно, основной задачей государственного регулирования процесса ценообразования в трансформационной экономике является рациональное сочетание форм прямого и косвенного регулирования.

Каждая из форм государственного вмешательства в процесс ценообразования оперирует конкретными методами, применение которых следует рассматривать в определенной исторической и логической последовательности, а также с учетом опыта экономически развитых стран. Государственное регулирование цен начиналось с наблюдения за ценами со стороны правительственных органов для определения индекса стоимости жизни, а также для того, чтобы выяснить, как повышение цен влияет на издержки производства и национальную конкурентоспособность. Затем правительства многих стран стали использовать методы косвенного воздействия на цены, но в большей степени во внешней торговле. Непосредственно вмешиваться в процесс ценообразования государство начало с установления цен на продукцию, производимую предприятиями государственного сектора. А широкое применение прямых методов государственного регулирования процесса ценообразования стало возможным только в административно-командной экономике (например, в СССР). В странах с развитой рыночной экономикой (например, в США, Японии, Германии, Франции и др.) государство использует методы как прямого, так и косвенного вмешательства в процесс ценообразования.

К основным методам косвенного вмешательства государства в процесс ценообразования можно отнести:

1. Создание условий для развития здоровой конкуренции. Сущность данного метода заключается в формировании правовой основы для отношений по поводу цен между хозяйствующими субъектами, а также между ними и государством. Комплекс этих нормативных актов представляет собой составную часть гражданского и хозяйственного права – ценовое право, процесс создания которого в Украине только начинается [18, с. 78].

2. Разработка специальных правительственных программ по развитию производства товаров народного потребления, расширению услуг, оказываемых населению, увеличению жилищного строительства за счет государственных бюджетных ассигнований. В данном случае речь идет о государственной (финансовой) поддержке цен - системе субсидий, которые предполагается распределять не по затратному принципу, а на основе приоритетности и, обязательно, на конкурсных условиях [17, с. 181-184].

3. Государственное финансирование научно-исследовательских работ на разработку и создание новых видов продукции. Данный метод косвенного регулирования процесса ценообразования может и должен сочетаться с такими административными методами, как установление предельного (целевого) норматива рентабельности продаж и, что особенно важно, рентабельности инвестиций.

4. Использование торговых квот и таможенных тарифов, льготных таможенных пошлин для стимулирования товарной интервенции по дефицитным видам продукции, а также для продукции, которая предназначена для социально незащищенных групп населения.

К основным методам прямого (административного) вмешательства государства в процесс ценообразования можно отнести следующие:

1. Жесткая стабилизация или «таксация» правительством уровня цен (тарифов) на определенный период. Цены, рассчитанные по методу «таксации», могут быть твердыми («замороженными»), фиксированными на максимальном или минимальном уровне. При этом можно фиксировать не только уровень цен (их абсолютное значение), но и устанавливать предел (границы) их возможного роста (снижения) [13, с. 55-56]. Использование данных методов позволяет быстро стабилизировать цены или изменить их в нужном направлении и на необходимую величину. Это дает возможность в сложных экономических условиях снизить на определенный период социальную и политическую напряженность в обществе, выиграть время для выработки обоснованной долгосрочной экономической и, в том числе, ценовой политики.

Методы «таксации» использовались во Франции и Западной Германии (реформы Л. Эрхарда) в 50-60-е гг. XX в. как вынужденная мера, необходимая для стабилизации послевоенной экономики. В СССР данный метод длительное время реализовывался в рамках «политики стабильности цен», когда цены (тарифы) на большинство товаров (услуг) не пересматривались десятилетиями, что неизбежно привело к ликвидации системы цен как таковой и к диспропорциональности экономики [14, с. 10-11]. Методы стабилизации цен частично применяются сегодня и в Украине. Например, государством устанавливаются фиксированные цены (тарифы) на электроэнергию, газ, воду, услуги железнодорожного транспорта и др. [19, с. 12-18].

2. Установление предельного норматива рентабельности. Данный метод административного регулирования процесса ценообразования использовался в СССР и продолжает применяться на украинских предприятиях с широкой номенклатурой (большим ассортиментом) производимой продукции, а также торговыми предприятиями. Данный метод также использовался для стимулирования повышения качества продукции, освоения и производства новых видов продукции, а также для поддержки стратегических, социально-значимых и структуроопределяющих отраслей. Так, например, и сегодня в промышленности рентабельность выше, чем в сельском хозяйстве, а в машиностроении - превышает среднюю по промышленности [14, с. 17]. Однако чрезмерное вмешательство государства в определение конечного финансового результата деятельности хозяйствующих субъектов – прибыли как определенного процента (норматива) от плановой себестоимости – привело к тому, что цены стали использоваться в качестве «поплавок» для искусственного поддержания жизнеспособности низкорентабельных и убыточных предприятий [1, с. 28].

3. Декларирование цен (тарифов) при установлении специального ценового режима: режима свободных контролируемых цен, режима обусловленной свободы ценообразования, режима свободных наблюдаемых цен [13, с.56]. Сущность этих режимов состоит в том, что цены на товары, по которым они применяются, определяются самими производителями (в основном мелкими и средними предприятиями). Однако для их введения предприниматели должны получить в течение определенного периода (как правило, 15-20 дней) согласие контролирующих государственных органов. Данный метод широко используется в странах с рыночной экономикой (например, в США, Франции, Италии). В Украине декларирование цен является обязательным при «самостоятельном установлении свободных цен» [8], но условия «специального ценового режима» нормативно не определены.

4. Установление рекомендательных цен на важнейшие виды продукции. Разновидностью данного метода является установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок (наценок), а для биржевой торговли и внебиржевого оборота - предельный уровень котировальных цен на товары, поступившие из государственного сектора. Если цена (снабженческо-сбытовая или торговая надбавка, биржевая котировка) превышает рекомендуемый уровень, то может применяться прогрессивное налогообложение прибыли, полученной от реализации товаров по завышенным ценам. Такая практика административного регулирования процесса ценообразования имеет место в некоторых странах (например, в США, Канаде, Японии). В Украине данный метод ценообразования широко используется при установлении цен на продукцию предприятий-монополистов и на некоторые виды социально-значимой продукции.

5. Установление индикативных цен, по которым осуществляется экспорт и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этого класса принципиально отличается от формирования национальных цен. При их расчетах используется информация о ценах фирм, производящих и реализующих на мировом рынке аналогичную или близкую по технико-экономическим параметрам продукцию. Так, по ряду товаров мировыми ценами считаются: на пшеницу – экспортные цены Канады; на нефть – экспортные цены стран-членов ОПЕК; на пиломатериалы – экспортные цены Швеции; на каучук – цены Сингапурской биржи; на цветные металлы – цены Лондонской биржи цветных металлов; на пушнину – цены Лондонского и Санкт-Петербургского аукционов; на чай – цены аукционов в Калькутте, Коломбо, Лондоне. Индикативные цены разрабатывает Министерство внешних экономических связей и торговли Украины на базе результатов анализа информации, получаемой от таможенных, финансовых, статистических государственных органов, банковских и других учреждений и организаций [16].

6. Применение системы социальных компенсаций в связи с ростом цен. Данный метод административного регулирования процесса ценообразования весьма сложен в применении. В контексте стабилизационных мер более или менее масштабные компенсации подхлестывают инфляцию и даже носят конфискационный характер, то есть противоречат целям стабилизации социально-экономического развития общества. Проблема заключается в том, «...как соблюсти меру:

подчинить пересмотр цен принципам и интересам реформы и по возможности самортизировать ценовой удар по бюджетам населения» [3, с. 17].

7. Установление гарантированного уровня продажных цен и система дотаций. Примером использования данного метода является система закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, применение которой в нашей стране привело к нарушению объективных соотношений в ценах на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, обеспечивающих эквивалентность обмена. Для выравнивания диспропорций и обеспечения возрождения сельского хозяйства традиционной была и остается дотационная система цен. Она предусматривает установление относительно низких цен на сельскохозяйственную продукцию, стимулирующее спрос на нее и относительно низкие затраты у перерабатывающих предприятий. Разница между затратами аграриев и относительно низкими ценами реализации их продукции покрывается из государственного бюджета в виде дотаций ее производителям [4, с. 56-58; 14, с. 12-16]. Необходимо отметить, что «дотация, как и всякая ложная благотворительность, оказывают экономике плохую услугу» [1, с. 28]. Теоретически допустима и бездотационная система. Однако она требует перераспределения доходов общества в пользу низкооплачиваемых слоев населения, что не представляется возможным осуществить в Украине, так как «соотношение денежных доходов 10% наиболее и наименее обеспеченных групп общества в странах Запада, на которые мы ориентируемся, не превышает 6 раз, а у нас более 20 раз!» [4, с. 57]. Поэтому в Украине система дотаций как метод административного регулирования процесса ценообразования остается (и будет оставаться еще некоторое время) наиболее распространенной.

Завершая анализ форм и основных методов государственного регулирования процесса ценообразования, можно согласиться с мнением Д. Гладких, считающего, что сегодня в Украине преобладают административные методы регулирования процесса ценообразования, отвечающие «...крайне правому блоку регулирующих методов, которые можно объединить условным названием «защита интересов отдельных социальных групп» [5, с. 48]. Проводимая в Украине либерализация цен «по частям» (или «квотируемая либерализация») подрывает стимулы хозяйствующих субъектов, препятствует утверждению нормальных рыночных отношений [3, с. 16]. Поэтому, для завершения процесса трансформации украинской экономики в социально-ориентированную рыночную экономику, интегрированную в мировое экономическое пространство, необходимо провести комплексное реформирование системы ценообразования, что ни в коем случае не может и не должно означать самоустранение государства от методического и нормативного руководства децентрализованным установлением цен. Следовательно, назрела необходимость в создании эффективной общегосударственной системы контроля над процессом ценообразования, базирующейся не на административных, а на рыночных принципах регулирования.

Предметом дальнейшего исследования должно стать теоретическое обоснование системы общегосударственного контроля над процессом ценообразования с учетом отраслевых и региональных особенностей.

Литература:

1. Айзинова И. На пути к свободным ценам // Вопросы экономики. – 1991. – № 6. – С.26-34.
2. Биншток Ф.И. Ценообразование: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 2001. – 157 с.
3. Городецкий А. «Новый курс» Павлова и реформа розничных цен // Вопросы экономики. – 1991. – № 6. – С.12-25.
4. Гош А. Объективные основы ценообразования в постсоциалистической Украине // Экономика Украины. – 2001. – № 1. – С. 53-58.
5. Гладких Д. Государственное регулирование экономики при помощи ценообразующих факторов // Экономика Украины. – 2001. – № 1. – С. 47-52.
6. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
7. О государственной инспекции по контролю над ценами: Постановление Кабинета Министров Украины от 01.09.2000 г. № 1432.
8. О ценах и ценообразовании: Закон Украины от 03.14.1990 г. № 507-ХІІ.
9. О ценообразовании в условиях реформирования экономики: Постановление Кабинета Министров Украины от 21.10.1994 г. № 733.
10. Об усовершенствовании порядка формирования цен: Постановление Кабинета Министров Украины от 18.12.1998 г. № 1998.
11. Об установлении полномочий органов исполнительной власти и исполнительных органов городских Советов по регулированию цен (тарифов): Постановление Кабинета Министров Украины от 25.12.1996 г. № 1548.

12. Рогатенюк Э.В. Механизм ценообразования трансформационной экономики // Экономика Крыма. – 2004. - № 12. - С.21-24.
13. Трушицын С. Особенности государственного регулирования цен во Франции // Вопросы экономики. – 1991. – № 6. – С.52-59.
14. Павлов В.С. Радикальная реформа ценообразования. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 99 с.
15. Положение о государственном регулировании цен (тарифов) на продукцию производственно-технического назначения, товары народного потребления, работы и услуги монопольных образований: Постановление Кабинета Министров Украины от 22.02.1995 г. № 155.
16. Положение о методике формирования и использования индикативных цен: Утверждено приказом МВЭСторга Украины от 08.08.196 г. № 506.
17. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. Цены и ценообразование: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 240 с.
18. Ходов Л. Государственное воздействие на цены в экономике западных стран // Экономические науки. – 1991. – № 10. – С.77-80.
19. Юровский Б., Тарасюк М., Дружинина Т. Государственное регулирование цен // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2001. – № 17. – 92 с.

НООСФЕРНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС КРЫМА: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

В условиях экономического роста Украины в начале XXI в. всё явственнее дают о себе знать проблемы социальной и экологической направленности экономического прогресса. Их решение возможно только при комплексном подходе и научно обоснованной хозяйственной политике как на макроуровне, так и одновременном гармоничном взаимодействии на региональном и внутрипроизводственном уровнях национальной экономики. Поэтому для всех субъектов экономической системы страны являются актуальными вопросы векторности хозяйственных, социальных, экологических и политических усилий.

В научных трудах по регионалистике рассматриваются вопросы состояния и развития промышленных, аграрных, транспортных систем на макроуровне или в отдельных регионах без достаточно обоснованной и органичной взаимосвязи отмеченных систем в едином целом. В связи с этим возникает необходимость в детальном изучении состояния и перспектив развития отраслевых комплексов в региональном единстве и целенаправленной социально-экономической динамике с учётом новых рыночных реалий.

В настоящей статье исследуются перспективные проблемы формирования регионального хозяйственного комплекса в направлении обеспечения его устойчивого развития с учётом экономических, социальных, природоохранных факторов при многоотраслевом подходе.

На данный момент накопилось достаточно большое количество признаков и фактов, свидетельствующих о том, что в XXI в. значительная часть населения Земли вступит в новую постиндустриальную эпоху. Речь идёт о качественном скачке в жизнедеятельности и культуре народов, включающем многократное увеличение экономической, социальной и экологической эффективности производства. Радикальное повышение полезной отдачи от всей совокупности используемых ресурсов при изменении их структурного соотношения - исходная предпосылка и необходимое условие такого скачка. Человечество должно отказаться от преимущественно экстенсивного и перейти к интенсивному использованию имеющихся ресурсов при одновременном включении в хозяйственный оборот нетрадиционных средств производства. Другого пути спасти жизнь на планете у человечества нет.

Общество сможет процветать лишь в условиях ноосферного развития, свободы человека, господства здравого смысла, справедливости и согласия с природой. Настало время принять идеи великого учёного В.И. Вернадского на вооружение хозяйственной практики регионов, стран и мира в целом.

Для этого требуется:

- глубокая информированность населения по всем системам ноосферного развития;
- широкое общественное движение за спасение человечества от грозящей ему катастрофы;
- признание неразрывности процессов развития общества, экономики и охраны окружающей среды;
- обеспечение социальной справедливости, как главного принципа организации общественного устройства, хозяйственной и политической жизни, учитывающего интересы не только нынешнего, но и будущих поколений;
- создание эффективной системы исполнительных механизмов для обеспечения ноосферного пути развития общества.

Среда обитания человечества, которая управляется разумом, получила название ноосфера. Пришло время, когда именно человек должен стать основным и решающим фактором эволюции биосферы. Ноосферный путь развития не должен восприниматься как нечто отдалённое в будущем или только как глобальный, общечеловеческий путь. Следует понять, что создание единого экономического, социального, экологического пространства и мышления должно происходить на всех ступенях общественной иерархии - на предприятиях, в регионах, странах и в мире.

Для отдельных регионов нужна своя продуманная и научно обоснованная программа формирования ноосферного производственно-транспортного комплекса региона (НПТКР). В нашем понимании НПТКР региона это совокупность технологически и экономически взаимосвязанных производств региона, использующих его ресурсы и инфраструктуру, управляемых по законам ноосферы, обеспечивающих социальную справедливость и соблюдение интересов нынешнего и будущих поколений.

НПТК региона включает промышленность, сельское хозяйство, сферу услуг, транспортную систему, домохозяйства и региональные управленческие структуры, объединённые общими экономическими, социальными и природоохранными задачами.

Крымский ноосферный производственно-транспортный комплекс может успешно развиваться при наличии долгосрочной программы, нацеленной на обеспечение устойчивой поступательной экономической динамики, на значительное улучшение качества жизни крымчан, на сохранение и улучшение экологического равновесия. Цель определяет структуру и приоритеты развития отраслей экономики в крымском регионе.

Проанализируем современное состояние наиболее важных элементов НПТКР Крым и обозначим пути их ноосферного развития.

Промышленный сектор экономики Крыма остаётся одним из ведущих, несмотря на рекреационный характер региона.

Обобщая понимание ведущими учёными Украины сущности промышленной политики, Бабенко Г.А. определяет её как «формирование конкурентоспособной промышленности... в создании высокотехнологичного, адаптированного к рыночным условиям хозяйствования, а также способного не только удовлетворять региональные потребности, но и принимать активное участие в хозяйственных связях с иными регионами промышленного комплекса» [1, с. 5].

Переориентация крымской экономики с общесоюзного разделения труда на внутриукраинское, активизация рыночных межрегиональных связей в значительной мере изменили хозяйство региона. На смену развитого аграрно-промышленного производства в Крым пришла торгово-сервисная экономика. На деньги, вырученные от курортно-туристического обслуживания, от продажи ресурсов приобретаются сельскохозяйственные товары из других областей Украины, промышленные изделия из ближнего и дальнего зарубежья.

Из 23 видов промышленной продукции, приведенных статистикой Крыма за период с 1985 по 2003 г., рост объёмов производства отмечен только по электросварочному оборудованию, кальцинированной соде, нефте-газовому конденсату, то есть по трём видам [2, с. 123]. По группе продовольственных товаров увеличилось производство в 2003 г. по сравнению с 1985 г. только напитков и минеральной воды [2, с. 134]. Аналогичная отрицательная тенденция в производстве сельскохозяйственной продукции в Крыму. Её объём начиная с 1990 г. по 2003 г. сократился в 2,5 раза.

Увеличение объёмов было отмечено только в сфере торговли и услуг, в том числе транспортных. Экономика услуг, особенно туристских, очень уязвимая экономика: она зависит от множества неуправляемых факторов и нуждается в защите и стабилизационных мерах. Преобладание в регионе сферы услуг над производственными отраслями грозит утратой экономической самостоятельности, ведёт к потере квалифицированной рабочей силы, опасному формированию нового менталитета, особенно у молодого поколения. Коренным образом меняется отношение молодёжи к образованию. Молодёжь, не видя перспектив стабильного и хорошо оплачиваемого труда на производственных предприятиях, теряет интерес к техническим профессиям, к высшему образованию.

Стабильность развития и устойчивый экономический рост скорее всего может быть обеспечен в многоотраслевой экономике, где весомо представлено промышленное и аграрное производство продукции, востребованной внутренним и внешним рынком. Чем более высокого уровня производительности труда достигает национальная экономика, чем она более развита, тем явственнее происходит сокращение производственной сферы и рост сферы обслуживания. Однако в изменении этого соотношения есть экономический и социально-политический предел, за которым начнутся необратимые негативные последствия. Поэтому отмеченная выше тенденция утраты производственных отраслей в Крыму должна быть приостановлена и иметь управляемый характер.

Развитые страны мировой экономики всегда стремились к опережаемому созданию и освоению производства принципиально новых видов продукции, широкому использованию новейших достижений научно-технического прогресса. Ускоренное формирование технологического преимущества означает устойчивое обеспечение конкурентоспособности национальной экономики, отечественной продукции на мировом рынке. Кроме того, это широкие перспективы развития промышленного производства, гарантированный высокий уровень занятости, стабильный рост качества жизни населения, активное привлечение отечественных и иностранных инвестиций.

В.П. Соловьев и А.Т. Богорощ в своих исследованиях обрабатывающей промышленности Украины выделяют три технологических сектора: высокой, средней и низкой технологии [3, с. 560; 4 с.77-86]. При отнесении отраслей производства к числу наукоёмких и высокотехнологичных в литературе чаще всего пользуются показателями превышения в соотношении затрат ресурсов на НИОКР к объёму

произведённой продукции, добавленной стоимости или величины основных факторов производства, или показателя затрат на НИОКР в расчёте на одного работающего или на единицу объёма основных производственных фондов отрасли.

В Украине, согласно официальной информации, начиная с 2000 г. наблюдается значительный рост ВВП. Одновременно с этим высокие темпы роста ВВП не обеспечиваются его инновационным ростом. Так, доля инновационной продукции в общем объёме реализации промышленной продукции в 2001 г. и 2002 г. составила всего 6,8% и 1,7% соответственно, и снизилась в сравнении с 2000 г., когда этот показатель был на уровне 9,4%. Сумма расходов на научную и научно-техническую работу в объёме ВВП по всем источникам финансирования, включающим госбюджет, составила в 2000 г. -1,2%, в 2001 г. -1,19%, в 2002 г. -1,18%, что значительно ниже среднего уровня в европейских странах - 1,93%.

Отсутствие значительных сырьевых баз на территории Крыма предопределяет направление развития промышленного производства на преимущественно наукоёмкие виды производства, на более полное использование интеллектуальных и информационных ресурсов. В Крыму за многие десятилетия накоплен значительный научно-технический потенциал, позволяющий эффективно использовать имеющиеся научные достижения. Научно-технический потенциал Крыма входит в первую десятку среди регионов Украины. В регионе имеется 14 высших учебных заведений III-IV уровней аккредитации и около 100 научно-исследовательских, проектных и конструкторско-технологических институтов и бюро, их подразделений. Научные кадры представлены сотрудниками в количестве свыше 4 тыс. учёных и специалистов, среди которых свыше 280 докторов и более 1500 кандидатов наук. Только за 2003 г. силами научных учреждений Крыма выполнено научных и научно-технических работ на сумму 55136 тыс. грн., в том числе по фундаментальным исследованиям на сумму более 11 млн. грн., прикладным — 937 млн. грн. и научно-техническим разработкам — на сумму 24,1 млн. грн. [2, с. 333]. Существенную научно-техническую деятельность в промышленности осуществляют: НПО «Йодобром», Черноморский НИИ технологии судостроения, ЦКБ «Черноморец», ЦКБ «Таврия», КБ «Судокрмлозит», госпредприятие «Ай-Петри», НИИ аэроупругих систем: научно-исследовательский центр «Вертолёт», НИИ «Оргтехавтоматизация», КТБ «Такт», НПО «Селекционная техника» и др.

Активизация инновационной деятельности, освоение новых технологий позволит довести до промышленного производства многие научно-технические разработки. Для этого необходимы, прежде всего, инвестиции и создание организационных условий для привлечения в значительной мере невостребованного научного потенциала Крымского региона.

Перспективы промышленного развития Крыма в значительной мере определяются возможностями энергетического ресурса. Поэтому наибольшего внимания в структурной перестройке заслуживает топливная и топливно-энергетическая промышленность. Основными направлениями должны быть более эффективное использование нефтяных месторождений с труднодобываемыми и истощёнными запасами, развитие нетрадиционных источников энергии, внедрение энергосберегающих технологий.

Итак, промышленный сектор ноосферного производственно-транспортного комплекса Крыма предполагает, во-первых, ориентацию на ускоренное и достаточное развитие энергетической отрасли, преимущественно за счёт нетрадиционных видов энергетики и более эффективного использования нефтегазовых месторождений. Во-вторых, масштабное использование энергосберегающих технологий в производстве промышленной продукции, востребованной на внутреннем и внешнем рынках. В-третьих, производство промышленной продукции, преимущественно наукоёмкой, с наименьшими затратами материально-сырьевых и экологических ресурсов при перемещении структуры издержек на новые виды ресурсов: информационный, интеллектуальный, предпринимательский, инновационный. В-четвёртых, опережающее развитие научных и научно-технических разработок за счёт более полного использования научного потенциала Крыма. Дальнейшее укрепление и умножение научного потенциала региона за счёт государственной и частной форм поддержки всех видов научной деятельности в регионе. В-пятых, сохранение существующего и качественное воспроизводство будущего квалифицированного кадрового потенциала промышленности, адекватно соответствующего требованиям экономической жизни страны и мировой хозяйственной практике.

Столь же масштабным и ещё более трудным, но неизбежно необходимым для ноосферного устойчивого развития экономики региона, является реформирование аграрно-промышленного сектора региональной экономики.

Преобразование агропромышленного комплекса в Крыму проходит в условиях экономической нестабильности в целом, острейшего дефицита финансовых и материально-технических ресурсов. Объём производства валовой продукции сельского хозяйства Крыма в период с 1990 по 2003 гг. сократился на 60,7%, производство продукции растениеводства всеми категориями хозяйств упало на 65,4%,

животноводства - на 55%. К сожалению, тенденция сокращения производства сельхозпродукции в регионе не преодолена и после 2000 г.

Основными причинами сложившейся в сельском хозяйстве ситуации являются: отсталая материально-техническая база аграрных предприятий, отсутствие гарантированного рынка и низкая конкурентоспособность крымской аграрной продукции даже в сравнении с продукцией других областей Украины, длительные задержки по выплате выручки за реализованную государству продукцию, сохраняющийся и возрастающий диспаритет цен. В 2003 г. из всех видов продукции положительный уровень рентабельности был отмечен только в производстве зерна (33,7%), подсолнечника (19,8%), фруктов (12,9%) и винограда (67,3%). Вся животноводческая продукция оказалась убыточной для аграрных предприятий [2, с. 153].

Многоотраслевое сельскохозяйственное производство в Крыму, как представляется, не выдерживает рыночных испытаний. Требуется планомерная и продуманная его реструктуризация, основанная на специализации наиболее результативных видов производства. Анализ финансовых показателей и урожайности свидетельствует о преимуществах крымского региона в производстве пшеницы, фруктов, винограда, и значительного отставания по урожайности подсолнечника, картофеля, овощей. Последние данные красноречиво указывают на перспективы реструктуризации и специализации дальнейшего развития сельского хозяйства Крыма. Регион остаётся вне конкуренции с другими регионами Украины по производству многих лекарственных и эфиромасличных культур (шалфея, лаванды, Melissa), сырьё и продукция которых высоко ценится на мировом рынке. Преимущества производственной и сбытовой специализации могут быть значительно увеличены за счёт совершенствования транспортных средств доставки. Это касается, прежде всего, перевозок сельскохозяйственной продукции и продукции её промышленной переработки. Например, производство многих видов овощной продукции, картофеля, мяса крупного рогатого скота гораздо выгоднее производить в Житомирской, Сумской, Полтавской областях и доставлять транспортом в Крым, освободив тем самым ресурсы региона для конкурентоспособной крымской сельхозпродукции.

Итак, транспортная система становится структурообразующим фактором в едином производственно-транспортном комплексе региона. Научных публикаций по проблеме использования транспортного ресурса вообще и отдельных видов транспорта, в частности, в целях обеспечения устойчивого и эффективного развития региональной экономики чрезвычайно мало. При этом в них преобладает внутрипроизводственный, отраслевой подход. Требуется комплексный подход, увязывающий проблемы эффективности транспортного звена с социально-экономической эффективностью отдельного региона в целом.

При выборе путей гармонизации социально-экономического развития человечества в целом, а также стран и их отдельных регионов наиболее воспринятой оказалась концепция «устойчивого развития» с приставкой «по ноосферному пути».

Транспортный ресурс региона - это определённый уровень развития и организации всех видов транспорта, характеризующийся провозной способностью, необходимой для долговременного динамичного и устойчивого функционирования хозяйственных и социальных структур обслуживаемой территории.

Потенциал транспортного ресурса непременно должен опережать в своём развитии все остальные отрасли региональной экономики. Эта динамическая закономерность следует из всех специфических функций транспорта. Нарушение этой закономерности приводит к значительным потерям в других отраслях и, соответственно, сдерживанию темпов их экономического развития.

Определение оптимума транспортного ресурса региона или экономически целесообразной степени опережения развития транспортной системы в сравнении с общими экономическими темпами (назовём это транспортным лагом) является актуальной теоретической и практической задачей. Поиск алгоритма решения поставленной задачи может быть наиболее успешным в масштабе региональной экономики. Рассматривая конкретные потребности предприятий и населения региона в транспортном ресурсе, в оптимальном сочетании всех видов регионального транспорта в данный момент и на определённую перспективу можно с достаточно высокой степенью точности определить необходимый потенциал транспортного ресурса и величину опережающего транспортного лага с целью обеспечения устойчивого развития экономики региона.

Говоря о динамике региональной экономической структуры, о пропорции в ней транспортной сети, по существу речь идёт об оптимизации всего ноосферного производственно-транспортного комплекса региона. Структура НПТКР предполагает рациональное сочетание отраслевого, территориального и программно-целевого подходов.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1. Формирование производственно-транспортного комплекса крымского региона по ноосферному пути является единственной разумной, эффективной моделью развития, способствующей в перспективе социальному, экономическому и экологическому прогрессу.

2. Промышленная составляющая НППК Крыма будет ориентирована на производство наукоёмкой, энерго- и материалосберегающей продукции. Более значительная доля ресурсных затрат в производстве промышленной продукции должна приходиться на нетрадиционные виды ресурсов - информационный, интеллектуальный, предпринимательский и др.

3. Аграрное хозяйство в НТГЖ Крыма нуждается в коренной реструктуризации и ориентировано на производство конкурентоспособной продукции с учётом нынешних реалий и перспектив конъюнктуры мирового, всеукраинского и регионального рынков. Требуется обоснованная специализация сельскохозяйственного сектора НППК.

4. Рекреационный комплекс Крымского НППК в настоящее время не в состоянии выполнять роль приоритетного сектора региональной экономики в силу значительного отставания его материальной базы, потребности в инвестиционных ресурсах и негарантированной отдачи. Роль рекреационной сферы НППК должна возрастать по мере совершенствования всей инфраструктуры и при значительных капиталовложениях в материально-техническую и кадровую базу индустрии отдыха и лечения граждан. Необходим комплекс организационно-правовых, финансовых, экономических мер, побуждающих частных предпринимателей легально развивать данный сектор экономики. Лишь при такой государственной и региональной политике рекреационный комплекс НППК станет развиваться интенсивнее и позволит существенно пополнить бюджет.

5. Транспортная система Крыма может и должна выполнять комплексобразующую роль в создании НППК крымского региона.

6. Изменение структуры собственности (приватной структуры) транспортной системы не исключает необходимости централизованного управления транспортом. Централизованное управление единой транспортной системой региона обеспечит наиболее рациональное её развитие, повысит социально-экономическую и экологическую эффективность как системы в целом, так и отдельных видов транспорта.

7. Все виды транспорта Крыма нуждаются в значительном обновлении, как подвижного состава, так и обслуживающего его хозяйства. Значительных финансовых и материальных затрат требуют автомобильные дороги. Источником инвестиционных средств для развития транспортной системы являются и останутся на дальнейшую перспективу, прежде всего финансовые ресурсы транспортных предприятий, иностранных инвесторов и в незначительной доле государственного и местных бюджетов.

8. Транспортная система Крыма должна быть реструктурирована при одновременном развитии всех видов транспорта. Более ускоренного развития заслуживает городской и междугородний электротранспорт как наиболее экологически ресурсосберегающий вид транспорта.

9. Более высокими темпами должен развиваться морской транспорт и морские порты Крыма, способствующие в большей мере внешнеэкономическим связям Украины и крымского региона.

10. Особого внимания заслуживает проблема развития нетрадиционных (новых) видов транспорта, обеспечивающих значительную экономию экологических, финансовых, материальных ресурсов Крыма.

Выводы, изложенные во всех предшествующих пунктах, могут быть положены в основу общей программы формирования ноосферного производственно-транспортного комплекса региона Крыма. Разработка такой программы стала настоятельным требованием настоящего времени. Программа станет руководящим документом в хозяйственной, научной, инвестиционной и социальной политике не только всех субъектов региона, но и моделью региональной политики для всей Украины в совершенствовании которой так нуждается страна.

Литература:

1. Бабенко Г.А. О концепции промышленной политики Крыма. - Симферополь: Таврия, 2000. - С. 5, 18.
2. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2003 р., м. Сімферополь, 2004. – 510 с.
3. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в инновационной экономике. (Синергетические эффекты инновации). — Киев: Феникс, 2004. — 560 с.
4. Богорош А.Т., Денисюк В.А. К моделированию государственной инновационной политики // Бизнес-информ. - 1999. - №17 - С. 77-86.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Каждый регион характеризуется специфическими природно-географическими, историко-демографическими, политико-административными особенностями. Их совокупность создает условия для производственной деятельности, проживания, организации быта и отдыха населения. Здесь объединяются интересы всех субъектов хозяйствования, формируются признаки этнической общности людей, их экономической и социальной целостности.

Выявлению особенностей экономического функционирования АР Крым как региона Украины посвящено значительное количество научных трудов, среди которых следует отметить работы Н.В. Багрова [1], В.А. Бокова, Л.А. Багровой [2], А.В. Ефремова [3], И.О. Речмедина [4], Я.И. Баркова [5] и др. Кроме того, особенностям функционирования АР Крым посвящено исследование деловой активности, проведенное Национальной академией природоохранного и курортного строительства. Вместе с тем в период трансформационных процессов требуется конкретизация и систематизация особенностей экономического функционирования АР Крым как региона Украины, что и является целью данной статьи.

Учитывая сущность и признаки экономической категории «регион» при анализе части Украины - АР Крым, следует отметить, что она обладает характеристиками региона: «имеет естественные границы, которые в большинстве своем не поддаются пересмотру» [1, с. 119]; в рамках полномочий, предусмотренных Конституцией Украины и Конституцией АР Крым, обладает определенной законодательно-нормотворческой самостоятельностью и исполнительной властью; характеризуется этнической (этносоциальной), этнолингвистической, геоэкологической и природно-ресурсной идентичностью, отличающей Крым от некоторых других регионов Украины; имеет особый статус как территория с ресурсами общего (международного) пользования; характеризуется хозяйственной самодостаточностью в той мере, в какой она возможна в рамках народнохозяйственной структуры более высокого ранга.

В настоящее время АР Крым – единственная в Украине автономная республика с действующей Конституцией, Верховной Радой (орган представительной власти) и Советом Министров АР Крым (орган исполнительной власти). АР Крым занимает площадь (без г.Севастополя) 26,08 тыс.кв.км – 4,3% территории Украины [6, с. 11]. По территории республики проходит государственная граница протяженностью 821 км, в том числе морская – 292 км. Территориальное расположение предопределило формирование целостной социально-экономической системы в Крыму.

Численность населения АР Крым по состоянию на 1 января 2004 г. составляет около 2 млн.чел. (4,2% численности населения Украины), в том числе городское население 1258,6 тыс.чел. (62,8%), сельское – 746,5 тыс.чел. (37,2%). На протяжении последних лет численность населения ежегодно снижается [7]. Это связано, прежде всего, с неблагоприятной демографической ситуацией в республике и в целом в Украине. При этом динамика численности занятого населения неустойчива. По состоянию на конец 2003 г. его численность составила 803,5 тыс. чел. (3,7% от общего количества по Украине), что на 6,1 тыс. чел. или на 0,8% меньше уровня 2002 г. При этом уровень зарегистрированной безработицы в АР Крым ниже общенационального показателя (рис.1) [8, 9].

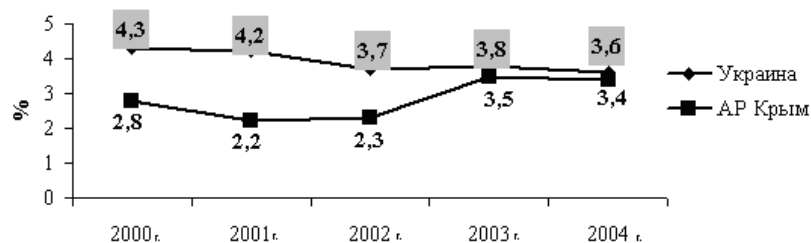


Рис.1. Динамика изменения уровня зарегистрированной безработицы в Украине и АР Крым

По общему природно-ресурсному потенциалу, по его величине в расчете на единицу площади и на душу населения АР Крым занимает четвертое место среди областей Украины. Так, доля отдельных видов ресурсов в общем природно-ресурсном потенциале АР Крым составляет: земельных – 39%, рекреационных – 30%, водных – 19%, минерально-сырьевых – 10% [2, с. 147].

Земельные ресурсы используются в основном для производства продуктов питания, сельскохозяйственные угодья АР Крым занимают площадь около 1800 тыс. га, то есть почти 70% всей площади земель [2, с. 147]. Остальные земли заняты лесами, кустарниками, водоемами, оврагами, песками или являются нарушенными. Климатические ресурсы полуострова в целом благоприятствуют развитию сельского хозяйства, а также способствуют развитию курортов. На полуострове продолжительность периода активной вегетации сельскохозяйственных культур почти повсеместно составляет 6-6,5 месяцев, на Южном берегу – около 7, в горах 4-4,5 месяца [2, с. 149]. Водные ресурсы полуострова ограничены и во многом сдерживают развитие АР Крым, и именно поэтому требуют эффективного использования. Значительная часть воды – 2400 млн. м³ – поступает по Северо-Крымскому каналу и 500 млн. м³ дают местные реки и подземные запасы. В 2003 г. потребление свежей воды в АР Крым составило 826 млн. м³, или 7,5% от объема потребления по Украине. Также потреблено 275 млн. м³ повторно использованной воды (0,6%).

Рекреационные ресурсы АР Крым, на которые опирается организация туризма, отдыха и лечения, очень разнообразны. Рекреационные климатические ресурсы – это, прежде всего, комфортные погодные условия на протяжении 8-9 месяцев в году, большая продолжительность солнечного сияния (2180-2470 ч/год), чистый горный (или степной) воздух. Также в АР Крым имеются значительные запасы лечебных грязей – они «...оцениваются в 22,4 млн. м³. Ресурсы минеральных вод, или бальнеоресурсы представлены более 200 источниками и скважинами с углекислыми, сульфидными, йодо-бромными и другими типами вод с общими запасами до 14 тыс. м³/сут. Особую ценность представляют морские и пляжные ресурсы. Протяженность всех пляжей полуострова достигает около 500 км, а их ширина на отдельных участках западного и восточного побережий – 50-60 м» [2, с. 151-152].

Минерально-сырьевые ресурсы АР Крым разнообразны, но в настоящий период наблюдаются изменения в структуре их использования. Соляные промыслы резко сокращены, железные руды не добываются. При этом разрабатываются карьеры по добыче строительного камня, стеновых блоков, щебня, облицовочного материала, а также добываются мергели для получения цемента.

Хозяйственный облик Крыма, структура, характер размещения производств и населения складывались исторически, в основном в соответствии с его природными и социально-экономическими условиями. При этом в качестве обобщающего показателя была принята валовая добавленная стоимость регионального комплекса [7, с. 30]. Особенностью хозяйствования в АР Крым являлась тенденция снижения валовой добавленной стоимости более высокими темпами, чем в целом по Украине. Так, в 1996-1998 гг. спад составил 21,8% (по Украине – 16,8%). Начиная с 1999 по 2002 гг. в АР Крым отмечен рост валовой добавленной стоимости – 14,6%, хотя он пока не покрывает снижение объемов валовой добавленной стоимости прошлых лет. По показателю валовой добавленной стоимости на душу населения автономия значительно отстает от среднего для Украины показателя, хотя в 2002 г. он был наибольшим за последние 7 лет – 2979 грн. в фактических ценах.

Анализируя структуру валовой добавленной стоимости в АР Крым по видам экономической деятельности, можно отметить, что доля производственного сектора в течение 1995-2002 гг. значительно снизилась: с 46,8% в 1995 г. до 37,5% в 2002 г. [8]. В производственном секторе АР Крым наибольший удельный вес по созданию валовой добавленной стоимости в 2002 г. занимали промышленность – 43% и сельское хозяйство – 40%. В промышленности АР Крым доминируют пищевая, химическая отрасли, производство электроэнергии, газа и воды, а также машиностроение.

Сельское хозяйство АР Крым исторически ориентировано на развитие земледелия, садоводства, выращивание зерновых, возделывание табака и эфиромасличных культур. Приоритетными направлениями в животноводстве являются молочное и мясное производства и такой специфический вид деятельности, как птицеводство. С 2001 г. продолжается спад в сельском хозяйстве АР Крым, и в 2003 г. объем валовой продукции сельского хозяйства составил всего 39,3% от уровня 1990 г., тогда как в целом по Украине – 52,9%. После 2001 г. произошли изменения в структуре сельского хозяйства АР Крым: большая часть продукции сельского хозяйства приходится на животноводство, тогда как растениеводство уступает свои позиции. При этом в 2004 г. во всех категориях хозяйств снизилось поголовье крупного рогатого скота на 8,3%, в том числе коров – на 9,2%, свиней – на 14,8% [10].

Все большее значение в экономике АР Крым приобретает деятельность малых предприятий. Так, на протяжении 2000-2003 гг. их доля в производстве продукции (работ, услуг) возросла с 10,6% до 13,7%. По количеству малых предприятий на 10000 населения АР Крым значительно опережает среднеукраинские показатели [8, 9] (рис. 2).

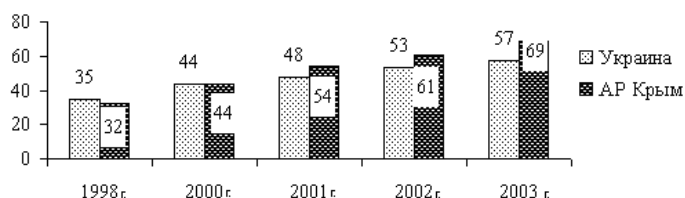


Рис.2. Динамика роста количества малых предприятий на 10 000 населения в Украине и АР Крым

Анализируя структуру валовой добавленной стоимости, можно отметить, что особенностью экономики Крыма является высокий уровень развития сферы услуг. Так, доля услуг в структуре валовой добавленной стоимости возросла с 53,2% в 1995 г. до 62,5% в 2002 г., что значительно выше среднеукраинского уровня [8]. Высокую степень развития получили такие виды деятельности, как транспорт и связь (23,1% валовой добавленной стоимости в сфере услуг), оптовая и розничная торговля (20,3%), охрана здоровья и социальная помощь (13,8%).

Развитие сектора услуг обусловлено, прежде всего, курортным статусом АР Крым. Так, предприятия санаторно-курортного и туристского комплекса АР Крым занимают ведущее место в Украине по обслуживанию экскурсантов, иностранных и отечественных туристов, а также по другим показателям [11] (табл.1).

Таблица 1. Динамика изменения доли АР Крым в составе санаторно-курортного и туристского комплекса Украины, %

Наименование показателя	Годы			
	2000	2001	2002	2003
Количество обслуженных экскурсантов	41,8	44,1	42,0	51,3
Количество обслуженных иностранных туристов	34,0	30,0	29,0	26,8
Количество обслуженных отечественных туристов	18,0	16,2	17,2	15,6
Объем предоставленных туристских услуг	24,4	22,0	23,2	22,3
Поступление платежей в бюджет от субъектов туристической деятельности	26,7	23,3	25,5	22,7

Главным партнером республики в сфере иностранного туризма за период 2000-2003гг. является Российская Федерация - в среднем 75%, Беларусь - в среднем 10%, Германия - 2% и около 60 других стран - 10,5%.

Экономика АР Крым ориентирована преимущественно на внутренний национальный рынок: в 2002 г. экспорт составлял около 30% валовой добавленной стоимости (в целом по Украине - более 50%). Однако темпы роста экспорта продукции и услуг в 2003 г. в 1,5 раза опережали общенациональные. Наибольшие объемы экспортных поставок товаров в 2003 г. осуществлялись в страны СНГ (в частности – Россию), Венгрию, Германию, Китай [7]. Основными предприятиями-экспортерами услуг являются морские порты и учреждения туристической сферы [12].

В АР Крым обеспечение потребностей профилирующих видов экономической деятельности осуществляется посредством «...производственной, институциональной, социальной, экологической инфраструктуры [13, с. 106]». АР Крым имеет развитую транспортную инфраструктуру. При этом большая часть транспортных перевозок осуществляется автомобильным (54% пассажиров) и железнодорожным транспортом (61% грузов). Сеть автомобильных дорог АР Крым составляет в длину 6200 км и хотя ее плотность меньше, чем в целом по Украине, интенсивность их использования на 20% выше [2, с. 195]. Кроме того, АР Крым обладает разветвленной сетью морских портов. Через крымские порты осуществляются экспортно-импортные перевозки разнообразных грузов.

Важное значение в составе инфраструктуры имеют развитость торговой сети полуострова и динамика товарооборота. Так, на протяжении 1995-2003 гг. отмечается рост показателей товарооборота на душу населения [8, 9] (рис. 3).

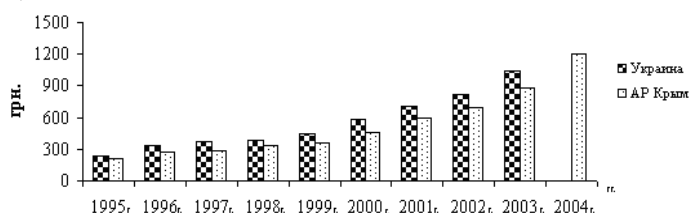


Рис. 3. Динамика роста розничного товарооборота на душу населения в Украине и АР Крым

По данным Главного управления статистики в АР Крым, отрицательным фактором является сокращение количества объектов розничной торговли и предприятий ресторанного хозяйства (рис. 4), а также снижение торговых площадей магазинов АР Крым [8-9].

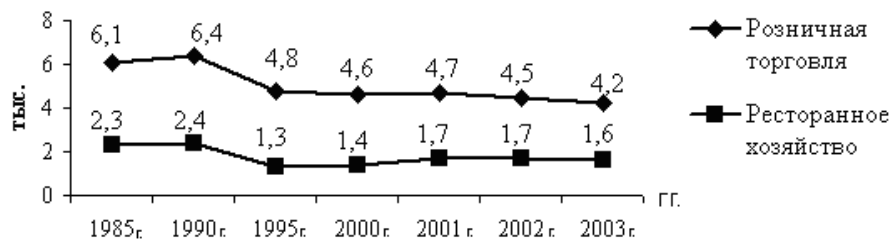


Рис. 4. Динамика количества объектов розничной торговли и предприятий ресторанного хозяйства в АР Крым

Среди показателей, характеризующих уровень развития объектов социальной инфраструктуры полуострова, необходимо отметить следующие: уровень обеспеченности жильем в АР Крым самый низкий среди регионов Украины, преимущественно из-за крайне низкого значения показателя в сельской местности - на 1 жителя сельской местности в 2003 г. приходилось в среднем 16,1 м² жилья; охват детей АР Крым дошкольными учреждениями в 2003 г. составил 45% к количеству детей соответствующего возраста (в Украине – 48%). При этом в городской местности (67%) он значительно превышает охват детей дошкольными учреждениями в сельской местности – всего 16%. Медицинскую помощь населению АР Крым оказывают 81 больничное учреждение, 17 диспансеров, 150 амбулаторно-поликлинических учреждений, 11 стоматологических поликлиник, 3 станции переливания крови [12, с. 13]. В целом можно отметить, что большую часть объектов социальной инфраструктуры удалось сохранить с советских времен, хотя во многом они требуют серьезного обновления.

Основным элементом бизнес-инфраструктуры является банковская сеть полуострова. В АР Крым зарегистрировано по состоянию на начало 2004 г. пять банков - юридических лиц. Общее количество банковских учреждений составило 88 банков и эта цифра ежегодно увеличивается.

Доходы сводного бюджета АР Крым за 2003 г. составили 1639,1 млн. грн., расходы – 1599,0 млн. грн. Доходы сводного бюджета на 47,7% сформированы за счет налоговых поступлений, 33% - официальные трансферты, поступающие из Государственного бюджета Украины. В структуре расходов сводного бюджета значительный удельный вес заняли расходы на социально-культурные мероприятия – 64% (1020,1 млн. грн.). В то время как на поддержку различных видов экономической деятельности потрачено всего 214,5 млн. грн. или 13% общего объема расходов. Такая система потребления средств, с одной стороны, повышает уровень благосостояния людей, а с другой, уже в ближайшем будущем может негативно отразиться на ситуации в экономике полуострова из-за разбалансированности финансового сектора.

Экологическая составляющая функционирования экономики АР Крым играет важную роль в размещении производительных сил. Экологическая ситуация в республике по сравнению с 1990 г. значительно улучшилась: выбросы вредных веществ в атмосферный воздух в 2003 г. составили 131,7 тыс.т, что составляет всего 13,8% от уровня 1990 г. Этот же показатель в расчете на 1 кв.км в 2003 г. был почти в 2 раза меньше, чем в среднем по Украине и составил 5 т/км². При этом в результате интенсивного движения автотранспорта (особенно во время курортного сезона) показатель выбросов вредных веществ в атмосферный воздух от передвижных источников более чем в 2 раза превышает объем выбросов от стационарных источников. Однако данный вопрос требует более детальной проработки.

Обобщая результаты проведенного исследования особенностей экономического функционирования АР Крым, можно сделать вывод, что в республике сформированы институциональный блок регионального уровня в лице управляющих органов с соответствующими способами, средствами, механизмами управления и контроля, а также функциональный блок с присущими ему подсистемами (природно-ресурсной, производственной, инфраструктурной, финансовой, информационной, экологической и социальной), составляющими основу механизма экономического функционирования социально-экономического региона. При этом АР Крым как регион Украины характеризуется следующими особенностями: наличием соответствующих природных условий и ресурсов для функционирования санаторно-курортного и туристского комплекса Крыма;

резко выраженной сезонностью экономики АР Крым, прежде всего за счет сельского хозяйства и рекреационной сферы; зависимостью бюджета АР Крым от стабильной работы нескольких крупных предприятий промышленности и транспорта – ГАО «Черноморнефтегаз», ГАК «Титан», ОАО «Крымский содовый завод», морских портов; наличием системы связей со странами причерноморского региона – транспортных, финансовых, рекреационных и др.; потребностью в развитии инфраструктуры; структурными изменениями специализации сельского хозяйства и его низкой конкурентоспособностью по обеспечению продукцией санаторно-курортного комплекса и населения республики.

Таким образом, систематизация и анализ данных особенностей имеют важное значение при разработке стратегии дальнейшего развития АР Крым как региона Украины, а также позволят обеспечить его функционирование в будущем с наибольшей эффективностью.

Литература:

1. Багров Н.В. Региональная геополитика устойчивого развития. – К.: Лыбидь, 2002. – 256 с.
2. Багрова Л.А. и др. География Крыма: Учеб. пособие для общеобразоват. учеб. заведений. – К.: Лыбидь, 2001. – 304 с.
3. Устойчивое развитие рекреационно-экономического комплекса Крыма / Под ред. А.В.Ефремова. – Симферополь: «Таврия», 2002. – 300 с.
4. И.О. Речмедин Солнечный Крым: физико-географический очерк. – К.: «Радянська школа», 1976. – 254 с.
5. Барков Я.И. Экономика региона: проблемы, пути, решения. - Симферополь: Таврида, 1996. – 256 с.
6. Устойчивый Крым. План действий: Научные труды КИПКС. – Киев-Симферополь: СОНАТ, 1999.
7. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2003 рік: довідкове видання Головного управління статистики в Автономній Республіці Крим / За ред. В.І. Колеснік. – т.1. – Симферополь, 2004. – 511 с.
8. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2003 рік / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Консультант, 2004. – 632 с.
9. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2002 рік / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Консультант, 2003. – 664 с.
10. Статистичний бюлетень. Економічне і соціальне становище Автономної Республіки Крим за 2004 рік. – Симферополь, 2004. – 131 с.
11. Статистический бюллетень «Крым. Курорты. Туризм. 2000-2003».
12. Крым – территория приоритетного развития: Рекламно-информационный справочник / Совет министров Автономной Республики Крым. – Симферополь, 2004. – 44 с.
13. Михуринская Е.А. Современные подходы к формированию инфраструктуры региона // Материалы Второй Всеукраинской научно-практической конференции «Менеджмент предпринимательской деятельности». – Симферополь, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, 2004. – С.105-109.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ В ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА

Побудова механізму господарювання з використанням зовнішньоекономічних зв'язків заснована на принципі лібералізації торгівлі в багатоскладовій системі правил та регламентів відносин продавців і покупців. Привабливим у даному процесі залишається те, що участь у світовій торгівлі здійснюється на основі відносно вигідних переваг. Не останнє місце в розвитку цивілізації займають умови захисту експортерів на світовому ринку, розвиток міжнародних відносин, захист авторських прав на світовій арені. Однак вступ у середовище світового ринку супроводжується і негативними явищами. Сприятливе середовище для розвитку виробництва в будь-якому випадку залежить від поведінки зовнішніх структур і, у першу чергу, від Уряду України, який повинен створити умови, необхідні для розвитку великого, малого і середнього бізнесу, розширити мережу пільгового кредитування, удосконалити податкову базу, створити сприятливі умови для розвитку підприємництва у всіх сферах суспільної діяльності. Тобто вивчення умов розвитку і сприйняття зовнішнього середовища в Україні залишається актуальною науковою задачею.

Вивченню загального розвитку зовнішньоекономічних зв'язків як держави, так і окремих підприємств присвячена велика кількість публікацій і досліджень вчених і фахівців: Амітана В.Н., Амоші О.І., Бузько І.Р., Долішнього М.І., Ландика В.І., Макогона Ю.В., Савельєва Є.В., Садекова А.А., Скударя Г.М., Стрільця О.І. та ін. Однак ними ще на сучасному етапі не досягнута систематизація загальних і приватних підходів до стабілізації виробництва й обміну у межах господарського механізму, а недооцінка багатьох відомих положень звужує коло розвитку вітчизняних виробників. Зокрема, об'єкт дослідження ЗАТ «Луганський завод колінчатих валів», у 1990 р. забезпечував продукцією більш 400 споживачів, майже 70% з яких були розташовані за межами України. Заводом вироблялося товарної продукції більш, ніж на 70,0 млн. крб. щорічно. Потім, протягом наступних шести років, зовнішньоекономічні зв'язки були припинені. Становленню підприємства і поновленню його активності на зовнішньому ринку сприяла організована у березні 2001 р. Луганською торгово-промисловою палатою міжнародна виставка.

І, як наслідок, з 2002 р. завод здійснював зовнішньоекономічну діяльність з Угорщиною, Гібралтаром, Єгиптом, Казахстаном, Молдовою, Росією, Естонією, а в 2003 р. до них приєдналися Беліз і США. Усього було поставлено товарів на суму в 5,2 млн. грн., у тому числі в Росію – на 4,3 млн. грн., Єгипет – на 425 тис. грн., Угорщину – на 169,9 тис. грн., Молдову – на 111,7 тис. грн., Гібралтар – на 98,8 тис. грн., Казахстан – на 30,7 тис. грн.

Завдання дослідження полягає у розгляді умов розвитку господарського механізму підприємства на основі використання переваг, наданих йому зовнішньоекономічними державними зв'язками і контактами у межах існуючого правового поля.

Протягом останніх чотирнадцяти років підприємство «Завод колінчатих валів імені ХХ річниці Жовтня» вело роботу, використовуючи можливості з поліпшення виробництва і праці, які були надані йому зовнішнім середовищем.

Досліджуваний об'єкт пройшов всі етапи розвитку, що надала підприємствам такого роду держава. Уже на першому етапі встановлення зв'язків із зовнішнім світом був врахований елемент зовнішньоторговельної політики держави, який розвивав середовище в умовах поглиблення системної трансформаційної кризи на основі об'єднання переважно адміністративних форм прямого контролю над вивозом продукції і надмірною лібералізацією імпорту. На другому етапі – етапі лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків - були зареєстровані властивості спрощення умов експорту товарів за одночасного зміцнення захисних бар'єрів від імпорту товарів за допомогою посилення рівня тарифного захисту внутрішнього ринку, введення специфічного і комбінованого регулювання відносин на основі мита, акцизних зборів, запровадження ПДВ і т.п. Лібералізація експорту товарів, звільнення його від податку на додану вартість, об'єднання властивостей середовища торгівлі й обміну з твердою грошово-кредитною і фіскальною політикою держави прискорили «витиснення» за кордон частини продукції, що за природнього скорочення внутрішнього споживання не знаходила збуту на внутрішньому ринку. Третій етап розвитку характеризується можливостями екстенсивного розвитку зовнішньої торгівлі, що вичерпалися, і настанням природнього зменшення обсягів торгівлі товарами та послугами.

Спостерігалось зростання цін на продукцію критичного імпорту і реєструвалося стійке зниження ефективності виробництва за рахунок зростання вартості енергоносіїв, а слідом за цим і іншої покупної сировини. У названих умовах формування зовнішньоекономічних відносин можливо було за визначеної

збалансованості в торгівлі товарами і за рахунок поліпшення структури товарообміну у внутрішньодержавному економічному оточенні підприємства.

Таким чином, суспільство отримало ще один факт для аналізу, а саме: розвиток зовнішньої торгівлі України і становлення механізму її регулювання підтверджує справедливості висновку тих дослідників [1, с. 137], які вважають, що в кризових умовах швидка лібералізація зовнішньоторговельних зв'язків не тільки не сприяє позитивним структурним змінам у виробництві й експорті, але може й загальмувати їх, оскільки подальша спеціалізація на експорті сировини і напівфабрикатів на світові ринки, яким властиве зниження темпів розвитку і нестабільність кон'юнктури, є вкрай ненадійною основою для економічного росту. Про це свідчить висока енергоємність економіки, заборгованість споживачів за постачання енергоносіїв, сировинний характер виробництва й експорту, залежність від економічної політики основних торговельних партнерів, деградація економіки під впливом зовнішніх показників високотехнологічних галузей і виробництв.

Несприятливі тенденції розвитку зовнішньої торгівлі, що визначилися, вимагають з'ясування причин їхнього виникнення і критичної оцінки загальної зовнішньоекономічної політики і законодавчої бази її реалізації, щоб привести механізм зовнішньоторговельного регулювання у відповідність із завданнями економічного розвитку, досягти позитивних структурних змін у виробництві й експорті, а також зменшити залежність від імпорту.

Істотний вплив на формування зовнішньоторговельної політики України, особливо на її початковому етапі, зробили емоційні фактори: надмірні надії на те, що ринкові регулятори автоматично спрацюють унаслідок вибору моделі ортодоксальної монетарної стабілізації з властивим їй обмеженням впливу держави. Однак, вільне трактування концептуальних підходів до ринкового реформування, розвитку економіки, зовнішньої торгівлі призвели систему не до розвитку, а до перерозподілу відносин [2, с. 225]. При цьому фахівцями ігнорувалася і та очевидна обставина, що необхідні напрямки і масштаби втручання держави в цю сферу залежать від багатьох факторів: від структури, динаміки і збалансованості зовнішньоторговельних відносин за умови взаємодії національної економіки зі світовим господарством. Такий є міжнародний досвід і ігнорувати його товаровиробниками однієї країни неможливо. Тому зміни в кон'юктурі світових товарних ринків і в зовнішньоторговельних режимах інших країн, що позначаються на розвитку зовнішньої торгівлі, вимагають обов'язкового і своєчасного коригування зовнішньоторговельного законодавства за критерієм відповідності його національним інтересам, а дане середовище знаходилося ще на стадії становлення.

Підйому експорту в нестабільній економіці можна досягти за допомогою введення штучних мір регулювання, серед яких найбільш доступною є девальвація національної валюти. Оскільки підтримка валютного курсу в рамках оголошеного коридору на той час була однією з основних вимог МВФ при наданні Україні західних кредитів, то макроекономічні індикатори автоматично перетворювалися на самоціль, а розвиток виробництва відходив на другий план. У цих умовах потрібна була стабільна гривня для підтримки інтересів закордонних кредиторів і, водночас, для стимулювання імпорту товарів в Україну. Крім цього, на зниження експорту товарів вплинув цілий ряд інших факторів, у числі яких були загальне уповільнення темпу приросту обсягів експорту у світі, погіршення ситуації на російському ринку, у тому числі обмежувальні міри, що застосовувалися до українських товарів, жорсткість режиму повернення (неповернення) ПДВ і т.і. [3, с. 131].

По декількох напрямках регуляторами був теж заблокований ріст імпорту товарів. По-перше, на державному рівні обмежувався доступ імпортерів до валюти і скорочувався перелік товарів так званого «критичного імпорту». По-друге, внаслідок «обвалу» національної грошової одиниці істотно знизилася купівельна активність населення. Уряд вирішив підтримати національного товаровиробника і його експортний потенціал шляхом введення додаткових обмежень і бар'єрів на шляху імпорту, але основний удар був нанесений по тим товарам, що виробляються або можуть вироблятися в Україні. З цією метою за незначний проміжок часу було прийнято більше десяти постанов, якими введені додаткові бар'єри для надходження в Україну товарів. Внаслідок такої політики темпи падіння імпорту значно перевищили темпи падіння експорту товарів, а по таких товарних групах, як продукція сільського господарства і продовольчі товари, зниження імпорту було катастрофічним. Якби ці міри були підтримані державою з використанням такого інструменту, яким є для вітчизняних товаровиробників податкові послаблення, то таку політику держави можна було б вважати правильною [4, с. 86].

Зниження імпорту, на жаль, в умовах 1997-1998 рр. не приводило автоматично до насичення внутрішнього ринку товарами власного виробництва. Здатність українських підприємств, що втратили грошові кошти і були задавлені податками і неплатажами, зібраними протягом декількох років, виробити та продати свої товари була значно ослаблена. Наприкінці літа 1999 р. швидкоплинна бензинова криза нагадала про «критичність» для України імпорту енергоносіїв. Липнева криза змусила

Уряд України в терміновому порядку «диверсифікувати» постачання нафтопродуктів (перша реакція – це контракт на постачання світлих нафтопродуктів із Греції). Наступним кроком Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням від 6.09.1999 р. дозволив продаж Азербайджану зерна (50 тис. т.) і борошна (70 тис. т.) з державного резерву з оплатою постачань світлими нафтопродуктами. Такого роду кроки мали свої переваги і недоліки: вони сприяли розвитку зовнішньоторгівельних відносин, але при цьому знижувалося внутрішнє споживання.

Таке скорочення імпорту товарів у значній мірі було обумовлене сервісною складовою і, як правило, зниженням тарифів на конкретну продукцію (у даному випадку, на перекачування газу). Як відомо, за угодою з Росією Україна одержала компенсацію у вигляді зниження цін на газ, що вплинуло на зниження імпорту в грошовому значенні. Свою роль у зниженні експорту відіграло зниження світових цін на товари традиційного українського експорту: чорні метали, хімічну продукцію, деякі види сільськогосподарської сировини. Сформовані тенденції розвитку світових ринків не дозволили розраховувати на підвищення попиту – країни, що розвиваються, ще не відновилися після азіатської кризи 1998 р., а військово-політичний конфлікт на Балканах не сприяв прогнозуванню з належним ступенем точності потенційного попиту європейських покупців українських товарів. Тому потрібно було вирішувати проблему переорієнтації українського експорту в регіони, не займані кризою. Разом з тим, нестабільне законодавство відносно права власності та прав на оперативне управління підприємствами (за зразком передачі держпакетів у тимчасове управління і т.п.) не дозволило більшості виробництв сформувати не тільки закордонні трейдерські структури, але і власну маркетингову політику як таку [5, с. 271, 272]. У результаті валюта діставалася, приміром, російським і китайським конкурентам, а не Україні.

Самою могутньою негативною причиною в економічних передумовах скорочення експорту є проблема власності на експортоорієнтовані підприємства. Власникам не дано часу на отримання запасу потужності і стабільності. Слабкість українських бізнесструктур не дозволяла їм у той час використовувати політичні важелі з метою стимулювання конструктивного тиску на вітчизняну владу для того, щоб остання відстоювала інтереси експортерів. Як наслідок, саме по політичних мотивах Україна відмовилася від досить привабливих експортних замовлень на дорогу машинобудівну продукцію.

Існує ще один фактор, пов'язаний з рішенням проблеми повернення експортного виторгу. Відносно цієї проблеми була розроблена серія нормативних і законодавчих актів, якими посилювався режим зовнішньоекономічної діяльності в Україні, що і без того має один із самих жорстких режимів валютного контролю, яким вимагається від експортерів у термін 90 днів (у Росії – 150) повертати до країни експортний виторг або імпорتنу складову бартерного контракту, тобто без відстрочки платежу, що позбавляє, по суті, стимулів до покупки товару.

Звертає на себе увагу фахівців і та обставина, що конкуренція на зовнішніх ринках має підґрунтям не тільки змагання між рівнями технології або кваліфікації, але, насамперед, між ступенями ваги (точніше, легкості) податкового тягара. Умови повернення ПДВ із деяких пір служать прихованому кредитуванню бюджету за рахунок уповільнення обороту коштів експортерів.

Якщо оцінювати ситуацію в цілому, то на два роки, 1999 р. і 2000 р., прогнозувалися наступні результати, а саме:

- зниження експорту товарів на 10-14% щорічно;
- зниження імпорту товарів як через девальвацію гривні, так і в силу протекціоністських заходів українського уряду;
- жорсткість режиму валютного контролю і, як наслідок, відхід з ринку структур з товарами, експортованої продукції на рівні фактичної мінімальної рентабельності;
- витиснення з ринку невеликих за обсягом учасників у силу росту витрат на сертифікацію і рішення інших технічних питань, відволікання коштів через неповернення ПДВ і т.і.;
- звуження можливостей оплати імпорتنих контрактів і введення обмежень на ввезення наявної валюти [6, с. 86].

Під впливом того, що в сфері валютного регулювання і контролю за розрахунками резидентів по експортних, імпорتنих і лізингових угодах відбулися зміни, був встановлений новий порядок надання резидентам індивідуальних ліцензій Національного банку України на продовження передбачених законодавством термінів розрахунків по таких договорах (почалася перебудова господарчого механізму). У дію вступила інструкція «Про порядок здійснення контролю й одержання ліцензій по експортних, імпорتنих і лізингових операціях» (від 08.06.1999 р.), а інструкція «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті по експортно-імпорتنих операціях на умовах відстрочки платежів або постачань» (наказ НБУ України №85 від 14.06.1994 р.) втратила силу. Нова інструкція визначила

порядок виконання уповноваженими банками контролю за дотриманням резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків за експортними, імпорнтними та лізинговими операціями, а також одержання резидентами індивідуальних ліцензій Національного банку України на перевищення цих термінів. Доцільно підкреслити наступні основні питання, що вирішують ситуацію на науковій основі:

1) здійснення платежу можна вирішувати двома шляхами – передбаченим в угоді, тобто, якщо за угодою валюта платежу відрізняється від валюти ціни, то банк з метою контролю повноти розрахунків цією операцією використовує визначені умови перерахунку ціни валюти у валюту платежу, або передбаченими інструктивними вказівками - способом для ситуації з неоднозначним тлумаченням методики - визначення курсу (кроста-курсу) валюти, за яким здійснюється перерахунок. У цьому випадку банк із метою контролю використовує один з наступних підходів: а) офіційний обмінний курс валюти Національного банку України на термін платежу, якщо однією з валют є гривня; б) курс валюти, що склався на Московській міжбанківській валютній біржі або встановлений центральним банком країн СНД чи Балтики на дату платежу, якщо одна з валют є валютою країн СНД або Балтії, а інша не є гривнею і, нарешті, в) курс валюти на останню дату публікації в “FINANCIAL TIMES” (у всіх випадках);

2) резидентам дозволяється перевищення встановлених законодавством термінів розрахунків за експортними, імпорнтними та лізинговими операціями винятково при наявності ліцензії. Обов'язковою умовою для одержання ліцензії є наявність конкретного рішення Кабінету Міністрів України про відповідність зовнішньоекономічної угоди резидента перелікові договорів, установлених статтею 6 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті». Якщо названа умова не виконується, то клопотання про одержання ліцензії банком не розглядається;

3) визначається порядок розрахунків по експортних, імпорнтних і лізингових операціях, що базується на 90 календарних днях;

4) встановлюється порядок одержання ліцензії, відповідно до якого ліцензії по експортних, імпорнтних і лізингових операціях надаються центральним апаратом Національного банку України;

5) регламентується процедура здійснення банками контролю за своєчасністю розрахунків по експортних, імпорнтних і лізингових операціях своїх клієнтів. Для цього банки зобов'язані при перерахуванні резидентом засобів на користь нерезидента, при надходженні від нерезидента засобів на користь резидента, або якщо резидент, зазначений у реєстрі вантажно-митних декларацій, жадає від останнього (у залежності від виду операцій) копії договору з нерезидентом, вантажно-митних декларацій, актів і інших документів, що підтверджують здійснення експорту (імпорту) продукції, виконання робіт (надання або одержання послуг), здійснення прав інтелектуальної власності й інших документів, що необхідні банкові.

З 01.07.1999 р. були створені максимально наближені до сприятливих умов для росту імпорту в Україну і за рахунок того, що з зазначеної дати набрала чинності Постанова НБУ №281 від 10.06.1999 р., яка внесла зміни й анулювала існуючий з вересня 1998 р. порядок обмеження на попередню авансову сплату по імпорнтних угодах резидентів.

У розглянутому середовищі постійно приділялася увага регулюванню розміру платежів і зборів. Так, Постанова Кабінету Міністрів України №1387 від 29.07.1999 р. «Про внесення змін у деякі постанови Кабінету Міністрів з питань установлення мінімальної митної вартості на товари легкої промисловості і сільськогосподарської продукції» значно скоротила перелік товарів, на які встановлена мінімальна митна вартість, спростила імпорнт визначених товарів в Україну, а це повинно було привести до зниження цін на ліквідні імпорнтні товари.

На цей процес вплинув і Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних зв'язках», що вступив у дію з 10.09.1999 р. Чим цей процес закінчився, фахівцям відомо.

Одним з важливих факторів, що впливають на зовнішню торгівлю, є недосконалість митного законодавства, тому звертається увага на затверджену наказом Державної митної служби України №346 від 09.06.1999 р. інструкцію «Про порядок контролю за митними органами під час митного оформлення товарів, завезених (пересланих) на митну територію України, і перерахуванням до бюджету податку на додану вартість», і введена у дію 10.07.1999 р. Вона була розроблена на виконання постанов Кабінету Міністрів України №417 від 02.04.1998 р. «Про затвердження порядку внесення податку на додану вартість до бюджету (пересилання) товарів на митну територію України», і №1104 від 01.10.1997 р., «Про затвердження порядку випуску, обороту і погашення векселів, що видаються на суму податку на додану вартість при ввезенні (пересиланні) товарів на митну територію України». В інструкції можна виділити декілька основних положень, що регулюють більш конкретно ряд деяких економічних відносин:

1) податок на додану вартість сплачується платниками податку, тобто особами, що ввозять (пересилають) товари на митну територію України, одночасно зі сплатою мита і митних зборів. Платники податку можуть за власним бажанням надавати митним органам простий вексель. Товари, за які не був сплачений податок на додану вартість, митному оформленню не підлягають, крім випадків, коли вони підлягають звільненню від обкладання цим податком;

2) сформульований об'єкт обкладання – це операції з ввезенням (пересиланням) товарів на митну територію України й одержання товарів (послуг), що надаються нерезидентами для їхнього використання (споживання) на митній території України, у тому числі операції з ввезенням (пересиланням) майна по договорах оренди (лізингу), застави й іпотеки;

3) визначене коло платників податку на додану вартість як осіб, що ввозять (пересилають) товари на митну територію України або одержують від нерезидента роботи (послуги) для їхнього використання або споживання на митній території України;

4) позначена база обкладання, що обчислюється відповідно до вимог пункту 4.3 статті 4 Закону України «Про податок на додану вартість» як договірна (контрактна) вартість ввезених товарів, але не нижче за митну вартість, визначену у вантажній митній декларації з урахуванням витрат на транспортування, завантаження-розвантаження, перезавантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України, сплати брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагороди, сплати акцизних зборів, мита, а також інших податкових зборів, за винятком ПДВ, що включається в ціну товарів (робіт, послуг);

5) виділені операції, що звільнені від сплати ПДВ, під які підпадають товари критичного імпорту для вітчизняного виробництва на момент перетину митного кордону до 01.01.2001 р., операції із ввезенням (пересиланням) на митну територію України товарів (враховуючи машинокомплекти), що використовуються для будівництва і виробничої діяльності підприємств з виробництва автомобілів і запчастин до них з інвестицією (у тім числі іноземною) тільки в грошовій формі, що складає суму, еквівалентну не менш, ніж 150 млн. дол. США, до 01.01.2008 р., операції з ввезенням (пересиланням) на митну територію України товарів (сировини, матеріалів й устаткування), виконувани за рахунок коштів міжнародної технічної допомоги, що надається на безкоштовній і безповоротній основі для подальшої експлуатації, підготовки до зняття енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації;

6) визначені умови нарахування і терміни оплати ПДВ, а також порядок відрахування і стягнення його, приведена методика розрахунку ПДВ.

Проведений аналіз і дослідження організації управління підприємством свідчать про те, що знання і повсякденний моніторинг діючого законодавства, у тому числі і регулюючий зовнішньоекономічну діяльність, дозволяють внести відповідні своєчасні корективи в дії менеджерів по досягненню ними результативного впливу на становлення господарського механізму, що веде до стабілізації економічних відносин.

Література:

1. Бураковський І. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою. Теоретико-методологічний аналіз механізму взаємозв'язку. К.: Національний університет "Києво-Могилянська Академія", 1998. – 200 с.

2. Ющенко Н.К., Чаусовський А.М. Внешнеэкономическая политика современной Украины: проблемы и перспективы. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. II ч. ДонНУ, 2004. – С. 224-228.

3. Вишневский В.П. Налогообложение предприятий в Украине. – Донецк: ИЭПНАН Украины, 1998. – 328 с.

4. Мельник П.В. Развитие податковой системы в переходной экономике. -Ирпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.

5. Пирець Н.М. Шляхи стимулювання експортного потенціалу України.- Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Збірник наукових праць. – Донецьк: ДонНУ, 2003. – С. 271-273.

6. Управління міжнародною конкурентною спроможністю підприємства (організації) / Сіваченко І.Ю. та ін. - Київ: ЦУЛ, 2003. – 186 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Концепция управления предприятием на основе оценок роста его стоимости (или роста стоимости бизнеса) сформировалась в середине 80-х гг. XX в. как интегрированная концепция экономического анализа управленческих решений, основанная на фундаментальных результатах теории корпоративных финансов и методах стратегического менеджмента. В рамках этой концепции оценка финансовых последствий важнейших управленческих решений строится с учетом вероятной динамики изменений внешней и внутренней среды деятельности предприятия. Важнейшей целью становится максимизация стоимости предприятия, а главной отличительной чертой корпоративного управления - нацеленность в будущее. Управление стоимостью - это управление будущим [4]. Максимизация стоимости – это не разовая задача, а непрерывный и возобновляющийся цикл стратегических и оперативных решений. Звеном, замыкающим цикл создания стоимости, является система взаимосвязанных показателей и нормативов, по которым оценивается успешность достижения поставленных целей и определяется доля каждого работника в общем успехе предприятия.

Решением проблемы относительно оценки стоимости предприятий на сегодняшний день занимаются Дымшаков А. [1], Егерев И.А.[2], Есипов В.Е., Терехова В. В., Маховикова Г. А. [3], Ибрагимов Р. [4], Павловец В.В. [6], Раппопорт А. [7]. К сожалению, не все предложенные методы оценки применимы в украинской экономике.

Поскольку в Украине оценка бизнеса или, что то же самое, оценка предприятия только начинает развиваться, то вполне естественным является изучение и систематизация существующих методов оценки предприятия, изучение возможности и целесообразности их применения, а также их адаптация к условиям деятельности украинских предприятий и особенностям потребностей в результатах оценки.

Целью статьи является анализ методов стоимости предприятия, оценка их применимости в украинской экономике.

Словосочетание Value Based Management стало сегодня символом применения последних достижений в области управленческих технологий и самых современных инструментов финансового менеджмента, позволяющих эффективно планировать, контролировать и направлять действия предприятия на пути к достижению экономически оправданных целей. В рамках концепции управления стоимостью (VBM) оценка бизнеса должна стать основанием для разработки планов и стратегий развития предприятия; для оценки эффективности менеджмента и эффективности деятельности предприятия; для определения реальной стоимости одной акции. Центральный вопрос концепции Value Based Management - как управлять предприятием, чтобы его стоимость росла? Объединив в себе весь предыдущий опыт развития концепций управления, стоимостной подход отражает качественный скачок в идеологии оценки и принятия управленческих решений. За двадцать лет динамичного развития практика управления предприятием на основе оценок роста его стоимости не только получила широкое распространение, но и претерпела значимые качественные изменения, одной из форм которых является появление многочисленных подходов и методов оценки стоимости предприятия.

Оценка бизнеса (business valuation) в соответствии со стандартами BSV Американского Общества Оценщиков рассматривается как акт или процесс подготовки заключения или определения стоимости предприятия или доли акционеров в его капитале. Терминологию по оценке бизнеса определяет стандарт BSV-I, принятый в 1988 г., и дополнения к стандарту BSV-I, принятому в 1991 г. Обращение к понятийному аппарату стандартов BSV Американского Общества Оценщиков обусловлено отсутствием общепринятой терминологии в Украине в оценке предприятия, поскольку это направление менеджмента еще пребывает в стадии становления, а практическая деятельность в Украине только-только начинается. Обращение к понятийному аппарату стандартов BSV Американского Общества Оценщиков целесообразно еще и потому, что это позволит сократить временные затраты на разработку собственной методологии оценки бизнеса, в чем, собственно, и нет потребности.

В соответствии со стандартами BSV подход к оценке стоимости (appraisal approach) рассматривается как общий способ определения стоимости, в рамках которого используется

один или более методов оценки, а метод оценки стоимости (appraisal method) определен как способ определения стоимости, который варьируется в зависимости от подхода к оценке стоимости.

В теории и практике оценки предприятия уже разработаны соответствующие подходы и методы, которые достаточно подробно представлены в ряде зарубежных и российских публикаций [2, 6, 7]. На основе этих и других публикаций представляется возможным некоторое упорядочение подходов и методов к оценке стоимости предприятия, представленное в табл. 1.

Таблица 1. Подходы и методы оценки стоимости предприятия и особенности их применения

Подход	Сущность подхода	Методы	Особенности применения метода
Затратный	Оценка предприятия осуществляется, исходя из величины тех активов и обязательств, которые приобрело предприятие за период своего функционирования на основе принципа замещения. Актив не должен стоить больше затрат за замещение его основных частей.	Метод чистых активов	Применяется, если имеется обоснованная уверенность относительно функционирования предприятия в будущем
		Метод ликвидационной стоимости	Применяется, если имеются обоснованные сомнения относительно продолжения функционирования предприятия в будущем
Доходный	Оценка предприятия осуществляется на основе доходов предприятия, тех экономических выгод, которые получает собственник от владения предприятием (бизнесом)	Метод дисконтированных денежных потоков	Применяется, если существует возможность правильного определения ставки дисконтирования
		Метод капитализации дохода	Применяется, если денежные потоки предприятия стабильны и отсутствует возможность обоснованно выделить факторы, влияющие на величину выбранного показателя дохода предприятия в будущем, и выразить в стоимостном выражении влияние выделенных факторов на величину выбранного показателя дохода
Рыночный (сравнительный)	Оценка предприятия проводится путем сравнения (сопоставления) объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними или с ценами ранее совершенных сделок с объектом оценки	Метод компании-аналога	Применяется, если размер оцениваемого участия в уставном (складочном) капитале является неконтрольным
		Метод сделок	Применяется, если размер оцениваемого участия в уставном (складочном) капитале является контрольным
		Метод отраслевых коэффициентов	Применяется, если имеются данные специализированных отраслевых исследований (обзоров), составленных на основе анализа не менее чем половины предприятий данной отрасли, сопоставимых по размеру с оцениваемым
		Метод предыдущих сделок с объектом оценки.	Применяется, если есть возможность корректировки ранее совершенных сделок с учетом фактора времени, а также изменения обстоятельств в экономическом и отраслевом окружении и в оцениваемом предприятии

Анализ сущности и условий применения приведенных в таблице методов оценки бизнеса позволяет сделать следующие заключения.

Сущность подходов к оценке стоимости предприятия к настоящему времени четко определена в соответствующих нормативных документах. Так, в стандарте BSV-I даны определения приведенных подходов. Затратный подход или подход на основе активов (asset based approach) – это общий способ определения стоимости предприятия и/или его собственного капитала, в рамках которого используется один или более методов, основанных непосредственно на исчислении стоимости активов предприятия за вычетом обязательств (сам подход регламентируется стандартом BSV-IV). Доходный подход (income approach) – это общий способ определения стоимости предприятия и/или его собственного капитала, в рамках которого используется один или более методов, основанных на пересчете ожидаемых доходов (сам подход регламентируется стандартом BSV-VII). Рыночный подход (market approach) – это общий способ определения стоимости предприятия и/или его собственного капитала, в рамках которого используется один или более методов, основанных на сравнении данного предприятия с аналогичными, уже проданными, капиталовложениями (сам подход регламентируется стандартом BSV-VI).

Сущность каждого метода в общем виде достаточно подробно представлена в

современной экономической литературе по вопросам оценки стоимости предприятия [3, 5]. Относительно предпочтительности подходов к оценке бизнеса в формирующейся теории и пока что не очень продолжительной практике существуют разные точки зрения. Общеизвестно, что предпочтительность подходов к оценке предприятия зависит от целей оценки.

Ни один из приведенных в табл. 1 подходов и методов не является взаимоисключающим. Напротив, они дополняют друг друга. Не допускается применение затратного подхода в качестве единственного к оценке доходного бизнеса. Применение затратного подхода в качестве единственного к оценке предприятия должно быть аргументировано оценщиком. Обычно при оценке предприятия в зависимости от целей оценки, выбранной стоимости (стоимость действующего предприятия или стоимость предприятия по активам), поставленных условий, состояния самого объекта и состояния экономической среды используют сочетание двух-трех методов, наиболее подходящих в данной ситуации.

До сих пор в Украине, когда речь заходит о стоимости того или иного предприятия, наибольшее доверие у многих вызывают цифры, найденные с помощью расчета его чистых активов – разницы между общей стоимостью активов, скорректированной с учетом рыночных цен на активы данных видов и общей суммой обязательств. Это обусловлено как субъективными, так и объективными факторами: затратно-восстановительный подход долгое время оставался в нашей стране практически единственным. Кроме того, в условиях продолжающейся экономической и политической нестабильности прогнозирование на более или менее длительный период, используемое в методах дисконтирования прибыли или денежных потоков, имеет чрезмерно субъективный характер, что заставляет заинтересованных в оценке предприятия лиц с подозрением относиться к цифрам, полученным этими методами.

Конкретное использование методов оценки стоимости предприятия во многом зависит от условий оценки, определяемых, в свою очередь, особенностями объекта оценки и целями оценки. Так, метод компании-аналога и метод сделок применяются, если обеспечена репрезентативность выбора аналогов объекта оценки и другой используемой информации. Применение метода компании-аналога допускается в случае использования, как минимум, трех аналогов объекта оценки по каждому используемому ценовому мультипликатору, метода сделок – как минимум, двух аналогов объекта оценки по каждому используемому ценовому мультипликатору.

Использование представленных в табл. 1 методов оценки стоимости предприятия предполагает использование большого количества информации и четкого выполнения многочисленных процедур [5, с. 45]. Так, например, основными источниками информации, используемыми в рамках затратного подхода, являются бухгалтерская отчетность предприятия, данные синтетического и аналитического учета, данные о текущей рыночной стоимости материальных активов предприятия, данные о текущей рыночной стоимости финансовых вложений предприятия, данные о текущей величине обязательств предприятия, данные о текущей рыночной стоимости или доходности нематериальных активов предприятия, прочая информация о рыночной или иной стоимости активов, обязательств, тех или иных прав и обязанностей предприятия. Для оценки предприятия методами доходного подхода используются бухгалтерская отчетность, аудиторские заключения, данные бухгалтерского учета, в том числе информация о размерах выплачиваемых акционерным обществом дивидендов, информация о реализуемых инвестиционных проектах, прочая информация о финансовых и производственных показателях предприятия за прошедшие отчетные периоды; бизнес-планы; результаты анкетирования и проведения интервью с руководством; информация об экономической ситуации и тенденциях развития отраслей, к которым относится оцениваемое предприятие, об экономической ситуации и тенденциях развития региона, в котором расположено оцениваемое предприятие; информация о рисках, связанных с деятельностью предприятия.

В зависимости от источников получения информации и ее документального или иного подтверждения информация, используемая при оценке стоимости предприятия (бизнеса), подразделяется на:

- исходную информацию, полученную непосредственно из данных бухгалтерского, первичного и статистического учета, как правило, заверенную подписью руководства оцениваемого предприятия и печатью;
- информацию, полученную от привлеченных к выполнению работ третьих лиц, заверенную их подписью и печатью;

- информацию, полученную от специализированных организаций (например, отраслевые, аналитические обзоры, обзоры фондового рынка), а также опубликованную в средствах массовой информации и сети Интернет;

- информацию, не подтвержденную на каких-либо носителях.

Выбор подходов и методов оценки стоимости предприятия зависит от целого ряда факторов. Причем каждый фактор действует не изолированно, а в совокупности, при которой влияние одних факторов усиливает или ослабляет влияние других. Среди факторов, обуславливающих выбор подходов и методов оценки стоимости предприятия, следует назвать следующие:

- цель оценки предприятия;
- источник формирования дохода;
- характер деятельности предприятия и состояние его активов;
- возможность получения необходимого количества данных определенного качества и достоверности, использование которых предполагает тот или иной метод.

Рассмотрим более подробно влияние каждого из этих факторов на выбор подходов и методов оценки стоимости предприятия. Оценка предприятия может преследовать различные цели. Выбор метода оценки бизнеса напрямую зависит от целей, в которых она проводится. Для целей управления стоимостью предприятия может использоваться несколько методов оценки, и, соответственно, несколько показателей стоимости. Эти показатели не подлежат интегрированию, они анализируются отдельно, сравниваются между собой и служат для принятия различных управленческих решений [1].

Цели оценки очень разнообразны, что и обусловило их упорядочение. Одну из возможных классификаций существующих целей оценки бизнеса со стороны различных субъектов приводит В.В. Павловец (табл. 2) [6]. Как следует из приведенной таблицы, цели оценки предприятия достаточно разнообразны и, в первую очередь, вследствие заинтересованности в такой оценке не только самого предприятия, но и различных субъектов, действующих во внешней среде предприятия, которые в той или иной мере связаны с ним.

Таблица 2. Цели оценки бизнеса

Субъект оценки	Цели оценки
Предприятие как юридическое лицо	Обеспечение экономической безопасности
	Разработка планов развития предприятия
	Выпуск акций
	Оценка эффективности менеджмента.
Собственник	Выбор варианта распоряжения собственностью
	Составление объединительных и разделительных балансов при реструктуризации
	Обоснование цены купли-продажи предприятия или его доли
	Установление размера выручки при упорядоченной ликвидации предприятия
Кредитные учреждения	Проверка финансовой дееспособности заемщика
	Определение размера ссуды, выдаваемой под залог
Страховые компании	Установление размера страхового взноса
	Определение суммы страховых выплат
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик
	Проверка обоснованности котировок ценных бумаг
Инвесторы	Проверка целесообразности инвестиционных вложений
	Определения допустимой цены покупки предприятия с целью включения его в инвестиционный проект
Государственные органы	Подготовка предприятия к приватизации
	Определение облагаемой базы для различных видов налогов
	Установление выручки от принудительной ликвидации через процедуру банкротства
	Оценка для судебных целей

Оценка стоимости предприятия очень тесно связана с таким фактором, как источник дохода. Ведь на рынке платят только за те активы, которые приносят доход от их использования. Существует два источника формирования дохода: доход от деятельности предприятия и доход от распродажи активов предприятия. В соответствии с источником дохода выделены два вида стоимости:

- стоимость действующего предприятия, формирование которой осуществляется из предположения, что предприятие продолжает свою деятельность и будет приносить прибыль;

- стоимость предприятия по активам, формирование которой осуществляется из предположения, что предприятие будет расформировано или ликвидировано, и поэтому оценивается поэлементно.

Стоимость действующего предприятия рассматривается как стоимость единого имущественного комплекса и определяется в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства. Оценка стоимости отдельных объектов предприятия заключается в определении вклада, который вносят эти объекты в качестве составных компонентов действующего предприятия [3, с. 246]. В стоимость действующего предприятия помимо стоимости имущественного комплекса включается и стоимость нематериальных ресурсов предприятия, в которой следует различать стоимость нематериальных активов предприятия и стоимость его возможностей.

А. Дымшаков считает, что наиболее уместен для оценки действующего предприятия доходный подход. Это косвенно подтверждается тем, что в рамках данного подхода используются два метода: капитализации дохода и дисконтирования будущих доходов, а в положениях руководства к применению международных стандартов оценки сформулировано следующее: «Стоимость предприятия, как действующего, выражает стоимость некоторого сложившегося бизнеса и выводится путем капитализации его прибыли» [1]. Методы затратного подхода не учитывают факт продолжающегося функционирования предприятия, его инвестиционный характер как товара, который определяется предполагаемыми будущими доходами. Методы рыночного подхода определяют рыночную стоимость бизнеса и не могут применяться при оценке стоимости действующего предприятия, рассчитываемой для конкретного пользователя (собственника).

В зависимости от цели и предполагаемого источника дохода в результате применения различных методов оценки предприятия может быть получена ликвидационная, обоснованная рыночная и инвестиционная стоимость предприятия. При этом одно и то же предприятие на одну и ту же дату обладает разной стоимостью в зависимости от целей его оценки, и, соответственно, от использованных методов оценки.

Стандартами BSV определено, что обоснованная рыночная стоимость (fair market value) – это цена, по которой совершается акт купли-продажи, когда обе стороны заинтересованы в сделке, действуют не по принуждению и обладают достаточно полной информацией об условиях сделки и считают их справедливыми. Иными словами, обоснованная рыночная стоимость – это стоимость предприятия как системы элементов (активов), и установить ее можно суммированием стоимости элементов (активов) и возможностей предприятия в части его нематериальных ресурсов.

В.В. Павловец считает, что обоснованная рыночная стоимость отражает и стоимость действующего предприятия, и стоимость предприятия по активам [6, с. 9].

Ликвидационная стоимость представляет собой стоимость элементов (активов), входящих в систему (предприятие), то есть стоимость продажи активов предприятия за вычетом общей суммы обязательств и затрат на продажу. Она отражает стоимость предприятия по активам.

Инвестиционная стоимость отражает стоимость предприятия как элемента системы высшего порядка (подсистемы). Ее можно представить как стоимость элементов (активов), системного эффекта первого порядка (нематериальные ресурсы) и системного эффекта высшего порядка (корпоративный эффект). Эта обоснованная стоимость предприятия для конкретного или предполагаемого владельца учитывает прирост прибыли от использования ноу-хау, планов реорганизации и пр. предполагаемого владельца.

Балансовую и рыночную стоимость предприятия В.В. Павловец не включает в классификацию на том основании, что они не являются полноценными стоимостями. Балансовая стоимость включает только часть активов предприятия, то есть те активы, что включены в бухгалтерский баланс, а рыночная стоимость отражает прошлое состояние объекта как стоимость произошедшей сделки [6, с. 13].

Каждая из рассмотренных стоимостей предприятия может быть получена соответствующими методами. Если целью оценки является определение ликвидационной стоимости, то применение методов сравнительного или рыночного подхода и методов доходного подхода не имеет смысла. А вот инвестиционная стоимость будет определяться методами доходного подхода.

Изучение сущности подходов к оценке стоимости предприятия позволило установить их

достоинства и недостатки, представленные в табл. 3.

Как показывают данные табл. 3, безусловных и пригодных на любой случай методов оценки предприятия не существует. Каждому из них присущи как достоинства, так и недостатки. Именно этот факт еще раз подтверждает высказанную ранее мысль, что эффективность применения методов оценки предприятия зависит от их соответствия целям оценки и особенностям предприятия, выступающего объектом оценки. Несмотря на периодически разгорающуюся острую полемику о достоинствах одних и недостатках других, все методы по существу имеют одну идеологическую основу: новая стоимость создается тогда, когда отдача на предоставленный инвесторами капитал превышает ожидаемую доходность от вложений с аналогичным риском.

Попытки практического применения основных положений и принципов управления по стоимости в Украине только начинаются. Основной преградой служит отсутствие развитого фондового рынка, а также высокая неопределенность долгосрочного планирования. В этих условиях необходимо изучение ранее созданных достижений в области оценки предприятия и их анализ с целью применения в украинской экономике.

Таблица 3. Достоинства и недостатки подходов к оценке стоимости предприятия

Подход	Достоинства	Недостатки
Затратный	Основывается на реально существующих активах	Приводит к заниженной стоимости чистых активов Необходима рыночная переоценка всех основных фондов Не учитывает стоимость нематериальных ресурсов предприятия Не учитывает перспектив в деятельности предприятия и, соответственно, будущих результатов деятельности Необходимость большого количества корректировок, связанных с непрозрачностью бухгалтерской отчетности
Доходный	Учитывает будущие результаты в деятельности предприятия Учитывает экономическое устаревание предприятия	Предполагает трудоемкий прогноз Сложность осуществления долгосрочного планирования Частично носит вероятностный характер
Рыночный (сравнительный)	Отражает реальную практику покупки предприятий	Основан на прошлом, нет учета будущих ожиданий Необходим целый ряд поправок Необходимо использовать труднодоступные данные Отсутствие адекватной базы для сравнения с аналогами

В связи с этим проведенный анализ подходов и методов оценки стоимости предприятия позволяет получить определенное представление о них и условиях их применения. Логика развития и накопленный к опыт комплексного внедрения методов "управления по стоимости" диктуют необходимость расширения этой концепции. Становится очевидным, что в процессе выработки и реализации стратегии предприятия должны быть взаимоувязаны не только анализ альтернатив и распределение ресурсов, система контроля и оценки результативности, но и принципы стимулирования менеджеров и формирования компенсационного пакета. От традиционного анализа финансовых результатов за период и их сопоставления с аналогичными показателями в прошлом менеджмент переходит к долгосрочному прогнозу денежных потоков и непрерывному мониторингу опережающих нефинансовых индикаторов.

Литература:

1. Дымшаков А. Управляя – оценивай. Стоимость бизнеса как основа для принятия управленческих решений. – С. 1-11.
2. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Уч. пособие. – М.: Дело, 2003. – 480 с.
3. Есипов В. Е., Терехова В. В., Маховикова Г. А. Оценка бизнеса. – СПб.: Питер, 2003. – 648 с.
4. Ибрагимов Р. Управление по стоимости как система менеджмента. – С. 1-22.
5. Оценка рыночной стоимости предприятия (Методические рекомендации по оценочной деятельности) // Комитет ТПП РФ по оценочной деятельности – С. 1-60.
6. Павловец В.В. Введение в оценку стоимости бизнеса.
7. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. – New York: The Free Press, 1986. – 564 p.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Согласно западным исследованиям, значительная часть проектов по глобальным преобразованиям организаций заканчивается провалом, в том числе и проектов внедрения систем бюджетирования [3, с. 108]. Бюджетное управление позволяет систематизировать задачи бизнеса, связать все задачи с конкретными целями фирмы, четко определить ответственных, оценивать свою деятельность, корректировать стратегические цели компании и делать их интересными для персонала, определить позицию компании на рынке, задействовать свободные ресурсы, усилить мотивацию персонала на высокоэффективный труд [1, с. 241-242].

Значительное число отечественных предприятий имеет негативный опыт внедрения методики управления финансами предприятия через бюджетирование. Основная причина состоит в том, что финансовая модель деятельности предприятия хоть и отражает отдельные хозяйственные операции и их обобщенные результаты, но финансовые отчеты не содержат системы характеристик кадрового потенциала предприятия, включая мотивационный аспект.

Вопросам бюджетирования посвящены главы трудов отечественных и зарубежных ученых по управленческому учету [1, 2], а также публикации, посвященные выявлению преимуществ системы бюджетного управления, проблемам ее внедрения [3, 4]. Одной из основных причин неудачного внедрения бюджетного управления на отечественных предприятиях авторы считают непонимание собственниками, руководством и/или персоналом сути процесса бюджетирования, сопротивление переменам, страх перед неопределенным будущим, что свидетельствует о непроработанности мотивационного аспекта процесса внедрения системы бюджетирования на предприятии.

Мотивационные аспекты управления персоналом получили широкое распространение в экономической литературе и публикациях [5, 6, 7]. Однако необходимо выделить именно те особенности мотивационного механизма, которые позволят персоналу предприятия перейти к новой системе управления менее болезненно. В связи с этим цель данной статьи - рассмотреть особенности внедрения бюджетного управления, связанные с возможным сопротивлением персонала организационным изменениям.

Сущность бюджетирования состоит в управлении бизнесом на всех уровнях компании, обеспечивая достижение ею стратегических целей с помощью бюджетов на основе сбалансированных финансовых показателей. Среди основных участников процесса управления предприятием можно выделить три социально-активных группы, каждая из которых может выступать также инициатором внедрения бюджетного управления на конкретном предприятии. Первая группа - это собственники, акционеры, заинтересованные в том, чтобы планировать прибыль и контролировать бизнес. При этом акционеры желают видеть исполнение своих требований менеджментом предприятия. Вторая группа - это руководство предприятия. Обычно на уровне руководства предполагается создание документа типа стратегического плана развития на основе стратегического меморандума акционеров, где руководство определяет, как оно будет выполнять задачи акционеров. Бюджетирование для руководства - это также инструмент оперативного управления и контроля. И третья группа, которая может хотеть внедрить бюджетирование - это аналитические службы, стремящиеся упростить выполнение своих обязанностей на основе структуризации информационных потоков, что позволит более оперативно предоставлять требуемые руководством цифры.

При этом следует учитывать, что внедрение бюджетного управления приводит к радикальным изменениям. Каждая фирма планирует свою деятельность на протяжении года в соответствии с установленной для нее структурой бюджета, отражающего все существенные показатели ее деятельности. Контроль фактического исполнения планов обеспечивает возможность оперативного перераспределения ресурсов в случае изменения ситуации, не предусмотренной планами. Краткосрочные выгоды от внедрения бюджетирования состоят в повышении эффективности использования оборотного капитала и, в конечном счете, в росте прибыли. В долгосрочной перспективе компания выигрывает от повышения "прозрачности" бизнеса и возможности принимать более обоснованные инвестиционные решения, в результате чего возрастает отдача от инвестиций.

Однако, несмотря на очевидные преимущества, внедрение системы бюджетного управления несет в себе также скрытые угрозы - риски. Рассмотрим возможные риски, с которыми можно столкнуться в процессе внедрения бюджетирования. Так, основная функция бюджета, как инструмента управления, с точки зрения собственника, состоит в том, чтобы устанавливать ориентиры для менеджмента предприятия, целевые показатели, критерии, по которым можно отслеживать эффективность управления собственностью, вверенной менеджменту фирмы. В этом смысле собственнику компании действительно должно быть важно, чтобы была система бюджетирования. Но с его стороны может возникнуть сопротивление, если собственник боится в результате внедрения системы бюджетирования потерять свои полномочия, авторитет, право влиять на ситуацию, принимать решения и пр. [4, с. 92-102].

Представители второй группы - высшее руководство предприятия - являются наиболее открытыми для изменений. Так, внедрение бюджетного управления на предприятии позволяет своевременно выявлять ключевые показатели его деятельности, а также оценивать, насколько эффективны те или иные направления деятельности, насколько прибыльны отдельные виды продукции, насколько эффективно работают дочерние структуры в регионах. Однако, знание реального положения дел для успешного управления бизнесом необходимо, но недостаточно. Управлять - значит ставить конкретные цели, планировать, осуществлять контроль на основе утвержденных планов, анализировать результаты, сопоставляя их с плановыми показателями, выявлять причины отклонений и принимать решения, устраняющие эти расхождения. Таким образом, внедрение бюджетного управления значительно повышает уровень ответственности менеджеров, а значит, усиливает риск оказаться некомпетентным, невостребованным.

Что касается мотивации линейных менеджеров, то считается, что как минимум 60% менеджеров среднего звена не понимают, какие преимущества дает им планирование, а получаемые минусы очевидны: это новые обязанности и новая ответственность. По данным исследований, причинами сопротивления линейных менеджеров и персонала могут выступать:

- неинформированность персонала о целях и самом процессе бюджетирования;
- отсутствие необходимых навыков и знаний для участия в процессе бюджетирования;
- страх неудачи и наказания, потери репутации;
- отсутствие специфической системы поощрений и наказаний [3, с. 108-109; 4, с. 100; 7].

Если обобщить, то все эти причины свидетельствуют о недостатках системы мотивации. Исследуя существующую на предприятии систему мотивации, можно определить ее слабые места и наметить мероприятия, направленные на развитие мотивации персонала. Так, американским психологом Эдгаром Шейном [7, с. 277] было введено понятие «психологического контракта», которое подразумевает набор ожиданий компании и работника по отношению друг к другу. Часть ожиданий может быть закреплена формально, например, в трудовом договоре, служебных инструкциях, но значительная часть носит неформальный и даже негласный характер. Выявлено, что при внедрении бюджетирования линейный менеджер сталкивается с дополнительными обязанностями, которые, на его взгляд, не соответствуют его профессиональным устремлениям и основным выполняемым функциям. Именно поэтому бюджетированию в явной или скрытой форме могут сопротивляться даже те менеджеры, которые заинтересованы в повышении эффективности руководимого ими подразделения.

Поэтому важным этапом подготовки внедрения бюджетного управления на предприятии может выступать организация глубинных интервью с персоналом. Цель данного этапа - обозначить особенности «психологических контрактов» менеджеров, изучить существующую систему мотивации и спрогнозировать тот ущерб, который может быть получен вследствие внедрения бюджетирования.

Кроме того, поскольку на многих предприятиях система материальной мотивации недостаточно проработана, часть управленческого персонала может не представлять себе, как зависит их вознаграждение от интенсивности труда и прочих показателей деятельности. А поскольку именно бюджетное управление призвано четко показывать связь между работой отдельных подразделений и их финансовым результатом, то материальное вознаграждение менеджера должно напрямую зависеть от эффективности работы его центра финансовой ответственности. Поэтому для реализации данного принципа разрабатывается финансовая структура, состоящая из центров финансовой ответственности, которые образуются на базе организационной структуры предприятия. При отсутствии организационной структуры, адекватной финансовой, бюджетные задачи не совпадают с задачами текущей деятельности и ответственность руководителя центра финансовой ответственности размывается из-за

противоречивых требований руководства. При этом основной принцип бюджетирования как делегирования финансовой ответственности теряется. Так, если на предприятии существует отдел маркетинга и продаж, при постановке бюджетного управления на основе отдела организуют одноименный центр финансовой ответственности. Но маркетинг является центром затрат, а продажи – центром доходов, и несмотря на связь маркетинговых мероприятий и объема реализации у руководителя такого отдела нет четкой концепции по оценке эффективности своего подразделения. Поэтому для преодоления данного противоречия необходимо преобразовать организационную структуру таким образом, чтобы финансовая структура соответствовала ей.

Обобщая, следует отметить, что при внедрении бюджетирования на предприятии необходимо учитывать влияние социально-психологических факторов, а также особенности психологии именно финансовых менеджеров, привыкших относиться к организации как к структуре, некому набору показателей. Поэтому уместно привести мнение Питера Сенге, автора теории саморазвивающейся организации: «Перед нами стоит кардинальная задача - научиться видеть в наших человеческих учреждениях отражение природы, а не механизмы. Проблемы организаций находятся где-то посередине между экологическими и личными. Почему мы рассматриваем наши организации как жесткие структуры, а не как сообщества... Я размышлял над этим более 25 лет и пришел к выводу: нам нужно осознать, что мы - часть природы и неотделимы от нее. Оглянитесь назад и подумайте, почему большинство попыток реформирования окончились провалом. Вот наиболее вероятное объяснение: компании в действительности являются живыми организмами, а не машинами» [7, с. 136]. Другими словами, проблемы внедрения бюджетного управления охватывают комплекс организационных и социально-психологических мероприятий.

Литература:

1. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет. – К.: Скарби, 1998. – 380 с.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 420 с.
3. Звягина М. Как преодолеть сопротивление персонала организационным изменениям // БИЗНЕС. – 2003. - № 34 (553). – С. 108-109.
4. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: «Нико-Центр», 1998. – 544 с.
5. Маляр Н.И., Золотарева О.В. Мотивация в системе управления предприятием. / Материалы Всеукраинской научно-практической конференции «Управление региональным развитием» - Симферополь: КАПКС, 2003. – 344 с.
6. Новиков Д.А., Цветков А.В. Механизмы стимулирования в многоэлементных организационных системах. М.: Апостроф, 2000. – 184 с.
7. Шейн Эдгар. Организационная структура и лидерство. СПб.: 2002. – 336 с.

ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПЛАНИРОВАНИИ

Разделение объекта на классы по определенному общему принципу является одним из методов исследования. Чем больше выделено признаков классификации, тем больше степень его познания [5, с. 72-80]. Помимо этого, использование детальной классификации любого объекта позволяет создать необходимое информационное обеспечение принятия решений, так как в каждом конкретном случае дает возможность акцентировать внимание на востребованных в управлении критериях. Применительно к управлению затратами это означает, что классификация, с одной стороны, является важным инструментом познания категории затрат, а с другой стороны, – инструментом управления ими, так как использование разработанных критериев классификации дает возможность наряду с другими факторами многомерно рассматривать затраты предприятия и таким образом осуществлять целенаправленное и результативное управленческое воздействие.

Для принятия решений в управлении затратами, в частности для реализации функции планирования, помимо известной зависимости затрат от принимаемых решений и принципиальной возможности управления теми или иными затратами, важна определенность величины затрат и надежность информации об определенности затрат. Несмотря на то, что на сегодняшний день классификация затрат достаточно разработана, с применением существующих критериев классификации обеспечить такое рассмотрение информации о затратах предприятия не представляется возможным.

Классификация затрат получила отражение в работах как отечественных, так и зарубежных экономистов. При этом многие авторы, такие как С.Ф. Голов [1], К. Друри [2], Т.П. Карпова [3], В.Э. Керимов, Е.В. Мишина [4] рассматривают в качестве одного из критериев классификации затрат их зависимость от принимаемых решений, выделяя релевантные и нерелевантные, а также контролируемые и неконтролируемые. В тоже время не в полной мере учитывается надежность оценки величины затрат вне зависимости от степени их контролируемости и принимаемого решения. В существующей классификации затрат выделяются затраты в зависимости от возможности управления ими и в зависимости от принимаемого решения [1, с. 375]. В то же время не делается акцент на определенности величины затрат и надежности используемой оценки. Безусловно, если затраты в полной мере зависят от принимаемых решений, как, например, затраты на заработную плату при условии соблюдения трудового законодательства, на обязательный контроль качества, на реализацию любой функции предприятия, которая зависит только от факторов внутренней среды предприятия, то их величина четко известна, и, более того, любое их изменение является предопределенным [2, с. 215-222]. В то же время величина затрат может быть известна или достоверно определена при том условии, что они для предприятия не являются контролируемыми. К числу таковых, например, можно отнести обязательные налоговые платежи, не зависящие от принимаемых на предприятии решений, затраты на приобретаемое сырье, товары – вообще на любые материальные потоки из внешней среды. С другой стороны, затраты могут быть управляемыми, но вследствие особенностей технологического процесса или иных факторов однозначно и достоверно определить их до момента возникновения не представляется возможным. Например, в химической, металлургической и некоторых отраслях легкой промышленности практически неизбежным является возникновение брака в производстве, несмотря на то, что все факторы и процессы в производстве полностью зависят от принимаемых на предприятии решений [5, с. 74]. Таким образом, все производственные затраты в этих отраслях будут контролируемыми, но размер и время возникновения части из них будут неизвестны.

Представляется возможным выделить предопределенные, недостаточно определенные и неопределенные затраты для предприятия.

Предопределенными затратами предлагается считать те виды затрат, независимо от степени их управляемости, информация о величине и сроке возникновения которых известна и является достоверной. Это условие однако не предполагает постоянство величины затрат.

Недостаточно определенными предлагается считать затраты, информация о которых по своему содержанию и надежности достаточна для принятия решений, но вследствие различных причин величина и сроки возникновения затрат могут измениться с вероятностью, достаточной, чтобы ее учитывать в планировании и управлении затратами. Для недостаточно определенных затрат справедлива зависимость: чем более контролируемыми и релевантными являются затраты, тем выше их определенность [3, с. 125].

Под неопределенными затратами предлагается понимать те затраты, информация о которых отсутствует до момента их возникновения, или надежность такой информации недостаточна для принятия обоснованных решений в управлении затратами.

Отнесение тех или иных затрат в одну из трех рассматриваемых групп зависит не только от сущности затрат, особенностей процесса, вследствие которого возникают затраты, их зависимости от принимаемых решений на предприятии, но и от состояния внешней среды и повторяемости. Одни и те же затраты в зависимости от условий внешней среды и состояния системы управления затратами на предприятии могут быть отнесены к различным группам. В общем случае, чем выше интенсивность повторяемости затрат в условиях стабильной внешней среды, тем более определенными они являются. Изначально недостаточно определенные затраты вследствие прояснения и закрепления взаимных прав и обязанностей с субъектом внешней среды могут перейти в группу предопределенных. Например, в планировании затраты на сырье и материалы являются недостаточно определенными. После заключения договора с конкретным поставщиком на поставку с фиксированной ценой такие затраты можно считать предопределенными. В общем случае для большинства видов контролируемых затрат зависимость между временем их возникновения и определенностью носит обратный характер: чем ближе время возникновения затрат, тем, как правило, выше степень определенности затрат. Для неконтролируемых затрат такая зависимость отсутствует, поскольку и их величина, и время их возникновения от предприятия не зависят.

Постоянных предопределенных затрат в чистом виде достаточно мало, поскольку в деятельности предприятия величина большинства затрат определяется по результатам его взаимодействия с внешней средой, и только сравнительно небольшая часть затрат для предприятия является заранее известной и постоянной вне зависимости от состояния внешней среды. Неопределенные затраты также не слишком распространены. Большинство затрат предприятия по своей сути являются недостаточно определенными с различной степенью вероятности возникновения, времени возникновения и величины.

Выделение предопределенных, недостаточно определенных и неопределенных затрат позволяет, прежде всего, планировать и прогнозировать затраты, принимая в качестве дополнительного критерия их величину, как это показано на рис. 1.

Max			
Величина затрат	5	2	1
	6	3	2
Min	7	4	3
	Предопределенные	Недостаточно определенные	Неопределенные

Рис. 1. Использование критерия определенности в планировании затрат предприятия

Сочетание степени определенности затрат и их величины предопределяет их важность в планировании. На рис. 1 цифрами обозначен приоритет в планировании затрат. Важность планирования затрат снижается вместе с ростом числового значения в каждой ячейке. Штриховкой обозначены те виды затрат, на которые в планировании следует обращать внимание в первую очередь. Наиболее важными являются неопределенные значительные затраты, планированию которых необходимо уделить максимальное внимание, учитывая все факторы, влияющие на их величину, и определяющие значение таких затрат. Это вызвано тем, что неопределенность в формировании значительных затрат потенциально снижает финансовую устойчивость предприятия. Несколько меньший уровень важности в планировании имеют значительные недостаточно определенные затраты и менее значительные неопределенные, потому что потенциальный отрицательный экономический эффект, определяемый математическим ожиданием негативных для предприятия отклонений фактических величин затрат от плановых, для этих двух групп затрат будет приблизительно одинаковым.

Несколько меньший приоритет в планировании имеют неопределенные небольшие затраты и недостаточно определенные средние, а затем недостаточно определенные небольшие затраты. С точки зрения сочетания величины затрат и степени их определенности наименьшую сложность представляют все предопределенные затраты. Соответственно, важность их планирования уменьшается по мере снижения их величины. Это вызвано тем, что информация о предопределенных затратах известна, следовательно, сложности их планирование не представляет и, самое главное, надежность полученных результатов высока, чтобы ее использовать в принятии решений.

Выделение разных групп затрат в зависимости от степени их определенности позволяет выбрать наиболее целесообразные методы в планировании каждой группы затрат предприятия и, таким образом, повысить точность результатов планирования и прогнозирования затрат. Так, для предопределенных затрат в качестве метода планирования можно применять нормирование, методы аналогий, прямого счета

и экстраполяции. При использовании методов экстраполяции полученные зависимости величины predeterminedных затрат от влияния различных факторов можно считать достаточно достоверными для планирования будущих величин. Для комплексных predeterminedных затрат можно применить бюджетирование. При этом конечный результат будет представлять собой точную определенную достоверную величину затрат [4, с. 1-16].

Для недостаточно определенных затрат конечный результат в планировании с высокой степенью достоверности будет представлен возможным интервалом значений затрат. В то же время на практике даже для недостаточно определенных затрат конечная их величина будет представлена точечным значением, хотя вероятность такого результата будет ниже. При планировании недостаточно определенных затрат с использованием автоматизированной корректировки плана или скользящего планирования вместе с параллельным переходом части затрат в категорию безвозвратных и истекших протяженность достоверного интервала для величины недостаточно определенных затрат будет уменьшаться, а достоверность результатов увеличиваться. До какого-то предела степень определенности затрат будет достаточной для принятия решения, в то же время затраты останутся управляемыми и не перейдут в категорию безвозвратных, что и обеспечивает возможность оперативной корректировки планов в отношении недостаточно определенных затрат.

Для планирования недостаточно определенных затрат возможно использование гибкого бюджетирования в виде совокупности связанных форм, скользящих средних и адаптивного сглаживания (по отношению к неконтролируемым затратам), корреляционно-регрессионного анализа при условии надежности полученных зависимостей. Для планирования затрат с низкой степенью определенности возможно использование экспертных методов оценки. При этом, однако, диапазон достоверных значений может быть слишком велик для его практического использования.

Говорить о планировании неопределенных затрат некорректно, так как они либо являются неконтролируемыми, либо же по определению не могут быть заранее достоверно определены. Поэтому для планирования совокупности затрат предприятия по отношению к неопределенным затратам возможно применение таких методов прогнозирования, как прогнозная экстраполяция, аналогия и экспертные оценки. В меньшей мере возможно использование моделирования, поскольку большинство видов моделирования являются сложными и поэтому далеко не всегда экономически оправданными методами для прогнозирования неопределенных затрат. Если условия деятельности предприятия относительно стабильны, то любая прогнозная экстраполяция дает достаточно надежное значение неопределенных затрат, которое можно использовать для принятия решений. Вне зависимости от используемого метода конечный результат будет представлен интервалом возможных значений с необходимой степенью достоверности. При этом чем выше востребованная достоверность величины будущих затрат, тем шире получаемый интервал.

Помимо использования в планировании, структура затрат предприятия за ряд периодов по критерию их определенности позволяет судить о стабильности в управлении затратами. Чем выше доля недостаточно определенных и неопределенных затрат, тем, при прочих равных условиях, менее надежным является финансовое состояние предприятия, поскольку существует вероятность, что в любой момент неопределенные и недостаточно определенные затраты превысят планируемую, обеспечивающую безубыточный уровень деятельности величину затрат, даже оставаясь регулируемыми и релевантными.

Выделение в зависимости от определенности величины и сроков возникновения затрат, а также достоверности такой информации predeterminedных, недостаточно определенных и неопределенных затрат позволяет расширить существующую их классификацию. В управлении затратами их классификация по критерию определенности дает возможность усовершенствовать реализацию функции планирования затрат за счет использования последовательности планирования различных видов затрат и применения для каждого из рассматриваемых видов различных наиболее подходящих методов.

Основной сложностью в использовании данной классификации в практической деятельности предприятий, несмотря на ее пользу для планирования затрат, является то, что одни и те же затраты в различных условиях могут быть отнесены в разные группы, что требует периодического мониторинга для формирования структуры затрат в зависимости от их определенности.

Литература:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник - К.: Лібра, 2003. – 703 с.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебн. пособие для вузов/ Пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. - 774 с.
3. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 350 с.
4. Керимов В.Э., Минина Е.В. Управленческий учет и проблемы классификации затрат.— С. 1-16.
5. Стоян В.І. Аналіз і оцінка систем обліку виробничих витрат // Фінанси України.-1999.- №3.- С. 72-80.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЫМА В СФЕРЕ
ТУРИСТИЧЕСКИХ СЛУГ

По мере развития общества, роста производительных сил происходит постоянное развитие международной сферы услуг, увеличение объема экспортно-импортных операций в сфере туристических услуг. Их доля в общем объеме экспортно-импортных операций в настоящее время составляет около 30% [1, с. 22]. Наблюдается увеличение занятости в сфере услуг, рост технической оснащенности труда, увеличение объема инвестиций, внедрение все более совершенных технологий. В настоящее время роль индустрии услуг как одного из важнейших секторов международной экономики крайне значима.

Говоря о приоритетных направлениях развития внешнеторговой деятельности АР Крым в сфере услуг, следует особо отметить туристическую отрасль. Ведь Крым, обладая уникальными природными богатствами, ландшафтами, месторождениями лечебных вод и грязей, мощным культурно-историческим наследием, постоянно привлекает к себе иностранных туристов.

Актуальность данного исследования подтверждает также тот факт, что рынок туристических услуг Крыма постоянно растет. В том числе и во внешнеэкономическом аспекте. Так, по данным Госкомстата Крыма, в 2004 г. рынок внешних услуг санаторно-курортной сферы, гостиничного хозяйства и туристского комплекса АР Крым расширился. Их оборот увеличился на 21,5% по сравнению с 2003 г. и составил 21,3 млн. долл. США. На долю данных услуг в общем объеме внешнеторгового оборота АР Крым приходилось 20,9%, в том числе экспорт составил 99,5%, импорт – 0,5%. При этом практически в равных долях распределился объем услуг туристических фирм (37,2%), санаторно-курортной сферы (32,7%) и гостиничного хозяйства (30,1%) во внешнеторговом обороте услуг санаторно-курортного и туристского комплекса [2, с. 12].

Таким образом, целью исследования является анализ современного состояния крымского рынка туристических услуг как одного из приоритетных направлений развития внешнеэкономической деятельности АР Крым. К задачам исследования относятся: изучение международной практики торговли туристическими услугами, исследование современного состояния рынка туристических услуг АР Крым во внешнеэкономическом аспекте, разработка предложений по дальнейшему развитию и совершенствованию данного сектора крымской экономики.

Туризм отличается от других составляющих международной торговли услугами тем, что этот вид деятельности ориентирован на спрос. По Ф. Котлеру, туристические услуги включают в себя товары и услуги (в том числе, связанные с образованием и здравоохранением), приобретаемые приезжими нерезидентами (включая туристов) для деловых и личных целей на протяжении срока их пребывания (менее одного года) на территории данной страны [5, с. 146].

К этой категории относятся: услуги туристических компаний, туристических агентов, экскурсионных бюро; услуги гостиниц и прочих средств размещения туристов; услуги по обеспечению питания туристов; услуги в области медицины и прочие [4, с. 278].

Рассмотрим подробнее наиболее важные из перечисленных категорий туристических услуг и их роль во внешнеэкономической активности Крыма. В Крыму в 2004 г. по сравнению с 2003 г. произошло существенное увеличение (в 1,9 раза) внешнеторгового оборота туристских услуг. В том числе объем экспорта увеличился в 1,9 раза, импорта - в 2,5 раза. Экспорт услуг туристических агентств в 2004г. составил 7,8 млн. долл. С проведением курортного сезона связан поквартальный прирост объемов экспорта туристских услуг: в III квартале их было оказано в 2,6 раза больше, чем во II квартале, и в 17,6 раза больше, чем в I квартале [6, с. 7].

Основной объем туруслуг (77,9%) предоставлялся в 2004 г. туристам из Российской Федерации. Стоит отметить, что 28% экспорта туруслуг в отчетном периоде было обеспечено турфирмами г. Судак; 26,9% - г.Евпатория; 21,2% - г.Симферополь [7, с. 5].

С целью туризма и отдыха крымчане в 2004 г. посещали Российскую Федерацию, Узбекистан и Турцию. Доля этих стран в импорте туристских услуг составила 42,1%, 33,2% и 14,6 % соответственно. Значительный рост объемов импорта туристских услуг в отчетном периоде по сравнению с 2003 г. произошел в основном за счет увеличения предоставленных туруслуг Российской Федерацией (в 6 раз) и Турцией (на 40,4%) [2, с. 19].

В общем объеме внешнеторгового оборота автономии в 2004 г. услуги гостиничного хозяйства составили 6,4 млн. долл., или 6,3%, а по сравнению с 2003 г. объем оборота увеличился на 37,1%. На долю экспорта во внешнеторговом обороте услуг гостиничного хозяйства приходилось 99,8%, импорта

– 0,2% [2, с. 21] рис. 1. Сферой гостиничного хозяйства АР Крым в 2004 г. предоставлены услуги иностранным гражданам более 80 стран мира на 6,4 млн. долл. США. В том числе пансионаты и базы отдыха республики предоставили услуги по краткосрочному проживанию иностранных граждан 16 стран мира на 2,3 млн. долл. США. По сравнению с 2003 г. их объем возрос на 1,7 млн. долл. США (на 37,1%), прежде всего, за счет увеличения объема оказанных услуг гражданам Российской Федерации (на 0,8 млн. долл. США), Германии (на 0,5 млн. долл. США), Латвии (на 0,3 млн. долл. США), Испании (на 0,2 млн. долл. США) [6, с. 12].

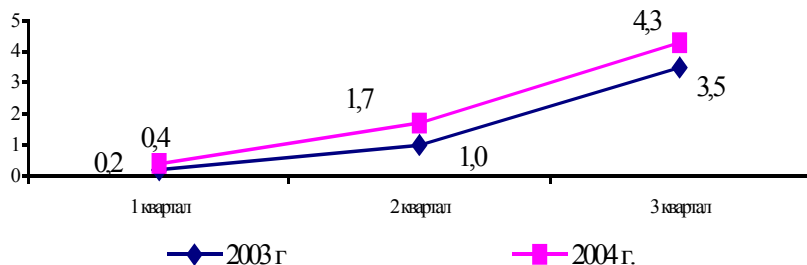


Рис. 1. Динамика объемов экспорта услуг гостиничного хозяйства (млн. долл. США)

Около 60% всего объема экспорта услуг оказано в 2004г. иностранным гражданам Российской Федерации (3,7 млн. долл.), 13% - Германии (0,8 млн. долл.), 6,9% - Латвии (0,4 млн. долл.), 4,1% - Испании (0,3 млн. долл. США), 2,2% - Беларуси (0,1 млн. долл.). Среди регионов Крыма лидерами в экспорте услуг гостиничного хозяйства являются гостиницы гг. Ялты – 3,3 млн. долл. США, Алушты – 0,7 млн. долл.США, Феодосии – 0,6 млн. долл. США [6, с. 15] (рис. 2).

Сезонный фактор положительно отразился на росте объемов экспорта услуг в сфере гостиничного хозяйства. Так, в июле-сентябре 2004г. поступления денежных средств от нерезидентов составили две трети всего экспорта вышеуказанных услуг АР Крым [2, с. 23].

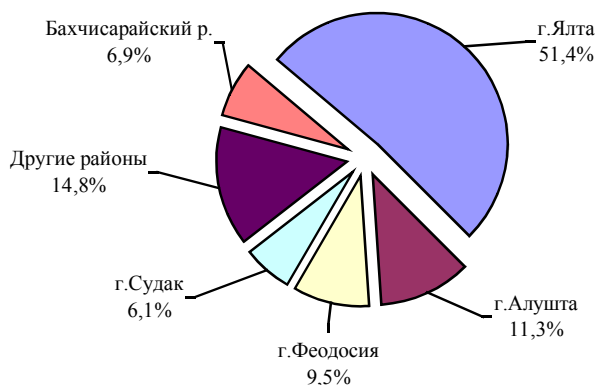


Рис. 2. Распределение экспорта гостиничного хозяйства по регионам Крыма

Удельный вес импорта гостиничных услуг в 2004г. в общем объеме данного комплекса незначителен, хотя по сравнению с 2003г. его объем увеличился на 16%. Наиболее посещаемыми странами мира в отчетном году были Российская Федерация, на долю которой приходилось 40% всего импорта услуг гостиниц, Турция – 21,9%, Швеция – 10,1%. На 1.10.2004 г. в гостиничном комплексе республики размещено прямых иностранных инвестиций на 42,6 млн. долл. США, или 20,1% общего объема поступлений в Крым. С начала года в отрасль направлено 3,2 млн. долл. капиталовложений; их объем за 2003 г. увеличился на 22,5% [2, с. 28].

Анализируя внешнеторговую деятельность Крыма в сфере туристических услуг, следует отметить некоторые элементы законодательной базы, регулирующих данную проблему. Так, по мнению автора, росту показателей внешнеторгового оборота туристских услуг АР Крым способствует Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О туризме» от 18.11.2003г. №1282-IV. Данным Законом прежде всего предусмотрена защита деятельности отечественных туристических фирм. Теперь

законодательно урегулирован вопрос разделения туристических фирм на туроператоров (производителей услуг) и турагентов (продавцов услуг) как специфических субъектов туристической деятельности. Введена новая статья, которая предусматривает финансовую ответственность туристических фирм перед клиентом в случае банкротства. Кроме этого, законом предоставлена возможность лучше организовать работу гостиниц и частного сектора в туризме.

Таким образом, приведенный анализ свидетельствует о положительной динамике и постепенном развитии внешней торговли туристическими услугами в Крыму.

Процесс дальнейшего развития внешнеторговой деятельности Крыма в сфере туристических услуг невозможен без иностранных инвестиций.

Так, в международном инвестировании гостиничного комплекса АР Крым принимают участие предприниматели из 9 стран мира, их инвестиции размещены в 15 гостиничных хозяйствах Крыма. Наиболее активными среди иностранных партнеров являлись предприниматели из Швейцарии, на их долю приходилось 31,4%, или 13,4 млн. долл. США (поступлений в 2004г.), Латвии – 27,6%, или 11,8 млн. долл. США, Виргинских и Британских Островов – 25,7%, или 11,0 млн. долл. США. Наибольшая доля прямых иностранных инвестиций гостиничного хозяйства размещена в г.Ялта, составившая в 2004 г. 96,8%, или 41,3 млн. долл. [2, с. 29].

Как уже отмечалось выше, улучшение ситуации на рынке туристических услуг в Украине сильно зависит от иностранных инвестиций. Но в то же время, либерализуя эту сферу, необходимо поддерживать баланс между интересами по защите своего внутреннего рынка и потребностью в инновациях для создания современной инфраструктуры. Ведь без крупномасштабной сферы туристических услуг с развитым транспортом, связью, торговлей, финансово-кредитным и страховым секторами, комплексом деловых услуг, сферами образования и здравоохранения, отвечающими современным требованиям, Украина и Крым не сумеют создать эффективное рыночное хозяйство и достойно войти в мировую экономику. В том числе и на наиболее перспективный для Крыма рынок туристических услуг.

Большое влияние на процесс развития внешнеторговой деятельности Крыма в сфере туристических услуг оказывают международные интеграционные процессы. Так, важным этапом в развитии внешнеторговой деятельности Крыма в сфере туристических услуг является формирование зоны свободной торговли с Европейским Союзом (ЕС). Это направление создаст возможность улучшить процесс перехода экономики к рыночной модели и переориентировать торговые потоки на более перспективные рынки стран, которые входят в ЕС, за счет устранения странами ЕС внутренних тарифов относительно украинского экспорта. В 2005-2006 гг. Украина продолжит шаги по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО). К требованиям этой международной организации будет адаптироваться отечественная нормативно-правовая база. В настоящее время Украина находится в процессе присоединения к ВТО, и переговоры по торговле услугами составляют самый трудный, завершающий этап на пути этого присоединения. Речь идет о международных сделках, охватывающих самые разнообразные сферы деятельности – туризм, оптовую и розничную торговлю, банковское дело, страхование, аудит, транспорт и т.д.

Украина, ведя переговоры по торговле туристическими услугами, должна учитывать, что ей необходимо представить перечень обязательств по доступу иностранных поставщиков услуг на отечественный рынок. Перечень составляют двойные ограничения: общие для всех секторов услуг и специфические, касающиеся определенного сектора. При этом специфические обязательства должны рассматриваться примерно по 160 видам услуг, систематизированным по 12 секторам согласно классификатору ВТО [3, с. 38].

В процессе выработки обязательств по доступу иностранных поставщиков услуг необходимо найти баланс между интересами по защите своего внутреннего рынка и потребностью в иностранных инвестициях для создания современной инфраструктуры; между преимуществами, которые получают украинские поставщики на внешних рынках в результате присоединения к ВТО, и степенью активности иностранцев на территории Украины и Крыма.

В заключение хотелось бы отметить, что для повышения эффективности внешнеэкономических связей Крыма в сфере торговли туристическими услугами можно предложить ряд мер: разработка и принятие комплексной, долгосрочной программы развития экспортного потенциала Крыма в сфере туризма; более полное использование преимуществ и возможностей территорий со специальным режимом инвестиционной деятельности; поддержка существующих и развитие новых сопутствующих экспортоориентированных отраслей экономики Крыма; создание дистрибьюторских и посреднических структур; эффективное использование сети Интернет.

В целом, для успешной интеграции в мировую экономику необходимо создавать механизмы стимулирования отечественных экспортеров, перенимая опыт экономически развитых стран и учитывая состояние и специфику крымской экономики.

Литература:

1. Алдакушина Е.С. Современная международная торговля услугами // Внешняя торговля. – 2002. - №3. - С. 22-28.
2. Внешнеэкономическая деятельность АР Крым в 2004г. / Данные Госкомстата Украины в Крыму. – Симферополь, 2005.- 32 с.
3. Калач Г. Співробітництво України з міжнародними торговими установами: проблеми та перспективи // Економіка, фінанси, право. - № 8. - 2002. – С. 37-39.
4. Киреев А.П. Международная экономика. Учебник для вузов. В 2-х т. - М.: «Юнити», 2001. Т. 2. -С. 555.
5. Котлер Ф. и др. Маркетинг. Гостеприимство и туризм. Учебник для вузов. – М.: «Юнити», 1998.- 787 с.
6. Приоритетные направления развития внешнеторговой деятельности в сфере услуг / Данные Госкомстата Украины в Крыму. – Симферополь, 2004. – 16 с.
7. Состояние внешнеэкономических связей АРК с Российской Федерацией / Данные Госкомстата Украины в Крыму. – Симферополь, 2004.- 15 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА

Туризм представляет собой достаточно сложный экономический механизм, который требует глубокого научного изучения. Вопросам развития туризма в Крыму уделяют в наше время все больше внимания, так как эта отрасль является стратегической, находится в сфере приоритетного развития Крыма.

Исследованиям туризма в Крыму посвящены работы многих учёных. Е. Самарцев обращает внимание на то, что одним из наиболее важных аспектов социально-экономического развития АР Крым на сегодняшний день и на ближайшую перспективу является устойчивое, сбалансированное развитие туристической и курортно-рекреационной сферы [5, с. 3 – 5]. С. Курбанов [3, с. 8–12] замечает, что «в связи с переходом бывших стран СССР к рыночным отношениям во всех отраслях производства и обслуживания встал вопрос о переходе на новую систему экономического прогнозирования и развития». Менее всего это коснулось сферы санаторно-курортного обслуживания. Здравницам повезло в том, что «перестройка» на новые экономические отношения происходила не сразу, а в течение десяти лет, причём почти равномерно. С одной стороны, внешние факторы изменяются каждый год, что постоянно ставит отрасль на грань очередного кризиса, с другой стороны, и здравницы, и туристические структуры быстрее находят пути решения по преодолению этих кризисов [3, с. 8–12]. А. Бурданов исследует динамику отдыхающих в России и в Украине, а также проводит аналитический расчёт поступления денежных средств в бюджет в этих странах [2, с. 17–21]. Однако в перечисленных работах отсутствует анализ финансово-экономических показателей санаторно-курортного комплекса Крыма. Поэтому целью данной работы является анализ основных показателей финансово-экономического развития туристического комплекса отдельных регионов Крыма.

Индустрия туризма занимает важное место в экономике большинства стран. На его долю приходится до 10 % мирового валового национального продукта и около 11% мировых потребительских расходов [4, с. 3–5]. При этом туристический бизнес считается одним из самых прибыльных в мире. Он имеет высокую оборачиваемость капитала и стабильный спрос.

Закон Украины «О туризме» определяет «туризм» как временный выезд человека с постоянного места жительства с оздоровительной или профессионально-деловой целью без занятия оплачиваемой деятельностью [1].

Анализ финансово-экономических показателей санаторно-курортного комплекса (прибыль и платежи в бюджет Крыма) за период с 2000 г. по 2004 г. представлен в табл. 1 и табл. 2 соответственно.

Таблица 1. Прибыль от санаторно-курортной деятельности за период с 2000 г. по 2004 г. (в %)

№ п/п	Города и районы АР Крым	Прибыль (%)
1	г. Алушта	16,0%
2	Бахчисарайский район	2,0%
3	г. Евпатория	13,0%
4	г. Керчь	0,4%
5	Ленинский район	0,4%
6	Раздольненский район	0,2%
7	г. Саки	2,0%
8	Сакский район	0,4%
9	Симферопольский район	1,3%
10	г. Судак	4,0%
11	г. Феодосия	5,0%
12	Черноморский район	1,3%
13	г. Ялта	54,0%
	Итого	100%

Анализируя данные, приведенные в табл.1, можно отметить, что наибольший процент прибыли за период с 2000 г. по 2004 г. был получен от Ялтинских предприятий санаторно-курортного комплекса и составил 54 % от общего количества, а наименьший процент прибыли за аналогичный период был получен от Раздольненского района - 0,2 %.

Аналогично выглядит и ситуация с платежами в бюджет: Ялта – 50 %, Раздольненский район – 0,2 %. Это объясняется, прежде всего, географическим положением данных регионов.

Таблица 2. Платежи в бюджет за период с 2000 г. по 2004 г. (в %) от санаторно-курортного комплекса

№ п/п	Города и районы АР Крым	Платежи (%)
1	г. Алушта	14,0%
2	Бахчисарайский район	1,7%
3	г. Евпатория	14,5%
4	г. Керчь	0,7%
5	Ленинский район	0,8%
6	Раздольненский район	0,2%
7	г. Саки	4,2%
8	Сакский район	0,3%
9	Симферопольский район	2,0%
10	г. Судак	5,4%
11	г. Феодосия	5,4%
12	Черноморский район	0,8%
13	г. Ялта	50,0%
Итого		100%

Также большое количество предприятий санаторно-курортного комплекса расположено на западном побережье Крыма. Удельный вес прибыли и поступлений в бюджет от общей суммы вышеуказанных показателей составляет 19,8 % и 16,7 % соответственно. Анализируя динамику финансово-экономических показателей, можно отметить, что прибыль и поступления в бюджет от предприятий санаторно-курортного комплекса Крыма с каждым годом увеличиваются.

Анализируя все вышеизложенное, целесообразно отметить, что с развитием индустрии туризма число рабочих мест резко возрастает. В настоящее время каждый 15-й человек на планете трудится в сфере гостиничного и туристического бизнеса [4, с. 3–5], в Крыму – каждый 17-й [7, с. 17-21]. Туризм является отраслью, которая обеспечивает быструю оборачиваемость денежного капитала и ежегодное увеличение иностранных инвестиций. По количеству продаваемых услуг туристическая индустрия занимает 3-е место в мире после автомобилестроения и нефтедобывающей отрасли [4, с. 5–7].

Число туристов в Крыму постоянно увеличивается, однако, к сожалению, не всегда уровень обслуживания является удовлетворительным. В Крыму с каждым годом число предприятий санаторно-курортного комплекса возрастает. Однако во время курортного сезона на территории АР Крым появляется множество официально незарегистрированных предприятий, занимающихся размещением отдыхающих и предоставлением им различных сопутствующих услуг. Это, в свою очередь, отрицательно сказывается на платежах в бюджет, тем самым уменьшая доходную часть последнего. Предприятия подобного типа сосредотачивают значительные суммы «неучтенных» денежных средств, что сильно «бьет» по финансово-экономическому положению региона.

Литература:

1. Закон Украины «О туризме». // Ведомости Верховной Рады (ВВР).- 2004.- № 13. - С. 180.
2. Бурданов А. Динамика количества отдыхающих и поступления финансов // Новый Крым. Курорты и туризм. – 2004. – № 4. – С. 17-21.
3. Курбанов С. Здравницы Крыма – вчера, сегодня, завтра. Переход к рынку, основы ценообразования // Новый Крым. Курорты и туризм. – 2004. – № 4. – С. 8–12.
4. Ляпина И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания: Учебник для начального проф. образования / Под ред. канд. пед. наук А.Ю. Ляпина. – М.: ПрофОбрИздат. – 2001. – 208 с.
5. Самарцев Е. Крымская туриндустрия: число туристов растёт, проблемы остаются // Гостиничный и ресторанный бизнес. – 2004. – № 3. – С. 3–5.
6. Основные финансово-экономические показатели санаторно-курортного комплекса Крыма 2000–2004 гг.
7. Ежегодный статистический сборник развития туризма в Крыму. Симферополь: «Таврида», 2003. – С. 17–21.

АННОТАЦИИ

Сумин В.А. Мотивация в профессиональной карьере персонала системы управления

В статье приведена динамика уровней удовлетворения потребностей в зависимости от числа ступеней карьеры и по уровням иерархии потребностей. Установлена цикличность и выявлен волнообразный характер колебания оценок уровней удовлетворения потребностей.

Ключевые слова: карьера персонала, уровни удовлетворения потребностей.

Зиновьев И.Ф., Космарова Н.А. Оценка потерь от оттока интеллектуального потенциала

Авторами выделены и проанализированы этапы миграции, рассмотрен интеллектуальный потенциал общества как основа конкурентоспособности страны. Предложены меры по уменьшению оттока интеллектуального капитала из страны.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, миграционный поток.

Скоробогатова Т.Н. Некоторые положения логистической концепции сферы обслуживания населения

В статье показаны особенности составляющих логистики в сфере обслуживания населения. Предложен формальный аппарат для оценки эффективности и резервов повышения уровня обслуживания.

Ключевые слова: логистика, предприятие сервиса, эффективность обслуживания.

Македон В.В. Создание системы оперативного управления производственным процессом корпорации

В статье рассмотрен механизм создания системы оперативного планирования и управления производственным процессом корпорации. Определен важный элемент оперативного планирования - организационная структура корпорации на базе которой формируются производственные цепочки.

Ключевые слова: оперативное планирование, организационная структура, корпоративное управление.

Кухарева О.А. Методические подходы по реформированию налога с доходов физических лиц

В статье рассматриваются методические подходы реформирования налога с доходов физических лиц, позволяющие дальнейшее усовершенствование шкалы ставок.

Ключевые слова: социальное регулирование, налогообложение с доходов физических лиц.

Финкельштейн Б.Г., Сауткин В.Н., Сауткина Т.В. Подходы к информационному моделированию: применение для оптимизации банковского менеджмента

Проанализированы подходы к решению задачи информационного моделирования банковской деятельности. Сформирована матрица подходов и критерии выбора приемлемого подхода.

Ключевые слова: руководитель банка, информационное моделирование, управленческие решения.

Бондарь А.П. Банковское кредитование студентов на получение образования

Рассмотрено кредитование студентов на получение образования и организация процесса кредитования студентов на примере ПриватБанка. Показана необходимость дальнейшего развития этого вида кредита.

Ключевые слова: банк, потребительский кредит, кредитование студентов.

Туманова Е.А. Особенности развития финансовых отношений в агропромышленном комплексе

В статье выявлены особенности кредитования в агропромышленном комплексе; изучены факторы, сдерживающие активизацию кредитования аграрного сектора и риски. Предложены пути снижения для банков кредитных рисков в агропромышленном комплексе.

Ключевые слова: финансовый рынок, региональная инвестиционная программа, ипотечное кредитование.

Мешко Н.П. О привлечении в экономику региона долгосрочных источников финансирования на внешних рынках

Предложена классификация стратегических приоритетов развития региона по признаку потенциальных источников финансирования. Рассмотрена возможность привлечения в экономику региона еврооблигаций и венчурного капитала.

Ключевые слова: региональная экономика, инновационный потенциал, венчурный капитал.

Добровольская О.П. Структурная трансформация региональной экономики: концептуальные основы

Автором определена сущность понятия реструктуризация хозяйства региона и ее задачи, приоритетные направления структурной перестройки региональной экономики.

Ключевые слова: реструктуризация, структура региональной экономики.

Шапкин В.А. Проблемы и перспективы взаимодействия аграрных форм хозяйствования Крыма
В статье определены проблемы и перспективы взаимодействия аграрных форм хозяйствования, организационно-экономическая роль человеческого фактора в развитии крестьянских (фермерских) хозяйств.

Ключевые слова: аграрные формы хозяйствования; фермерские хозяйства.

Рогатенюк Э.В. Особенности государственного регулирования процесса ценообразования в трансформационной экономике

В статье уточнена сущность и выявлены особенности государственного регулирования процесса ценообразования в условиях трансформации украинской экономики; проведен сравнительный анализ основных форм и методов государственного вмешательства государства в экономику.

Ключевые слова: государственное регулирование процесса ценообразования, ценообразующие факторы.

Потеева М.А. Ноосферный производственно-транспортный комплекс Крыма: проблемы формирования
В статье изучены направления формирования единого производственно-транспортного комплекса, ориентированного на наиболее рациональное использование всех видов ресурсов Крыма.

Ключевые слова: экономические ресурсы, оптимизация структуры.

Штофер Г.А. Региональные особенности функционирования Автономной Республики Крым

Автором выявлены специфические особенности АР Крым. Конкретизованы и систематизированы региональные особенности функционирования Крыма.

Ключевые слова: регион, социально-экономическая система, инфраструктура.

Папаика А.А. Внешнеэкономические связи в процессе становления хозяйственного механизма предприятия

В статье рассмотрены вопросы становления хозяйственного механизма предприятия при помощи адаптации к внешнеэкономическим связям и контактам.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, хозяйственный механизм.

Козаченко А.В., Янчук Г.И. Методы оценки стоимости предприятия: сущность и особенности применения
Рассмотрены подходы и методы оценки стоимости предприятия на основе оценок роста его стоимости; особенности их применения. Определено влияние ряда факторов на выбор методов оценки предприятия. Проанализированы преимущества и недостатки методов оценки стоимости.

Ключевые слова: оценка стоимости предприятия, оценка бизнеса.

Ветрова Н.М., Токарева Д.Е. Особенности системы мотивации при внедрении бюджетного управления на предприятии

Авторами исследована проблема недостаточной мотивации собственников, руководства предприятия и управленческого персонала. Рассмотрены особенности внедрения бюджетного управления.

Ключевые слова: бюджетное управление, центр финансовой ответственности, мотивация.

Погорелов Ю.С. Определенность затрат предприятия: сущность и использование в планировании

Предложен критерий классификации затрат в зависимости от определенности информации о них. Выделены и описаны предопределенные, недостаточно определенные и неопределенные затраты.

Ключевые слова: управление затратами, планирование.

Плаксун А.А. Анализ состояния внешнеторговой деятельности Крыма в сфере туристических услуг

В статье проведен анализ международной практики торговли туристическими услугами, исследовано современное состояние рынка туристических услуг АР Крым во внешнеэкономическом аспекте. Разработаны предложения дальнейшего развития данного сектора экономики.

Ключевые слова: туристические услуги, внешнеторговая деятельность Крыма.

Любич Г.М. Анализ финансово-экономических показателей санаторно-курортного комплекса Крыма

Автором выполнен анализ основных показателей финансово-экономического развития туристического комплекса регионов Крыма.

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс, приоритетное развитие.

АНОТАЦІЇ

Сумін В.О. Мотивація у фаховій кар'єрі працівників системи управління

У статті приведена динаміка рівнів задоволення потреб залежно від числа ступенів кар'єри і за рівнями ієрархії потреб. Встановлено циклічність і виявлений хвилеподібний характер коливання оцінок рівнів задоволення потреб.

Ключові слова: кар'єра працівників, рівень задоволення потреб.

Зінов'єв І.Ф., Космарова Н.А. Оцінка втрат від відтоку інтелектуального потенціалу

Автори виделяють та аналізують етапи міграції, розглядають інтелектуальний потенціал суспільства як основу конкурентоспроможності країни. Запропоновані міри що зменшать відток інтелектуального капіталу з країни.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, міграційний відток.

Скоробогатова Т.М. Деякі положення логістичної концепції сфери обслуговування населення

У статті показано особливості складових логістики в сфері обслуговування населення. Запропоновано формальний апарат для оцінки ефективності і резервів підвищення рівня обслуговування.

Ключові слова: логістика, підприємство сервісу, ефективність обслуговування.

Македон В.В. Створення системи оперативного управління виробничим процесом корпорації

У статті розглянутий механізм створення системи оперативного планування і управління виробничим процесом корпорації. Визначен важливий елемент оперативного планування - організаційна структура корпорації на базі якої формуються виробничі ланцюжки.

Ключові слова: оперативне планування, організаційна структура, корпоративне управління.

Кухарєва О.О. Методичні підходи щодо реформування податку з доходів фізичних осіб

В статті розглядаються методичні підходи щодо реформування податку з доходів фізичних осіб, що дає можливість подальшого удосконалення шкали ставок.

Ключові слова: соціальне регулювання, оподаткування доходів фізичних осіб.

Фінкельштейн Б.Г., Сауткін В.М., Сауткіна Т.В. Підходи щодо інформаційного моделювання: застосування для оптимізації банківського менеджменту

Проаналізовано підходи щодо вирішення задачі інформаційного забезпечення банківської діяльності. Створено матрицю підходів і критерії вибору припустимого підходу.

Ключові слова: керівник банку, інформаційне моделювання, управлінські рішення.

Бондар О.П. Банківське кредитування населення для одержання освіти

Розглянуто кредитування студентів на одержання освіти та організація процесу кредитування студентів на прикладі Приватбанку. Показана необхідність подальшого розвитку цього виду кредиту.

Ключові слова: банк, споживчий кредит, кредитування студентів.

Туманова О.А. Особливості розвитку фінансових відносин у агропромисловому комплексі

В статті виявлені особливості кредитування в агропромисловому комплексі, вивчені фактори, що стримують активізацію кредитування аграрного сектору та ризики. Запропоновані шляхи зниження для банків кредитних ризиків в агропромисловому комплексі.

Ключові слова: фінансовий ринок, регіональна інвестиційна програма, іпотечне кредитування.

Мешко М.П. Про залучення до економіки регіона довгострокових джерел фінансування на зовнішніх ринках

Запропонована класифікація стратегічних пріоритетів розвитку регіону за ознакою потенційних джерел фінансування. Розглянута можливість залучення в економіку регіону єврооблігацій та венчурного капіталу.

Ключові слова: регіональна економіка, інноваційний потенціал, венчурний капітал.

Добровольська О.П. Структурна трансформація регіональної економіки: концептуальні основи

Автором визначена сутність поняття реструктуризації господарства регіону та її завдання, пріоритетні напрямки структурної перебудови регіональної економіки.

Ключові слова: реструктуризація, структура регіональної економіки.

Шапкін В.А. Проблеми та перспективи взаємодії аграрних форм господарювання Криму
У статті визначено проблеми та перспективи взаємодії аграрних форм господарювання, організаційно-економічна роль людського фактора в розвитку селянських (фермерських) господарств.
Ключові слова: аграрні форми господарювання; фермерські господарства.

Рогатенюк Е.В. Особливості державного регулювання процесу ціноутворення в трансформаційній економіці
У статті уточнена суть і виявлені особливості державного регулювання процесу ціноутворення в умовах трансформації української економіки; проведений порівняльний аналіз основних форм і методів втручання держави в економіку.
Ключові слова: державне регулювання процесу ціноутворення, ціноутворюючі чинники.

Потєєва М.А. Ноосферний підприємчо-транспортний комплекс Криму: проблеми формування
У статті опрацьовані напрямки формування єдиного підприємчо-транспортного комплексу, орієнтованого на найбільш раціональне використання усіх видів ресурсів Криму.
Ключові слова: економічні ресурси, оптимізація структури.

Штофер Г.А. Регіональні особливості функціонування Автономної Республіки Крим
Автором виявлені специфічні особливості АР Крим. Конкретизовані та систематизовані регіональні особливості функціонування Криму.
Ключові слова: регіон, соціально-економічна система, інфраструктура.

Папаїка О.О. Зовнішньоекономічні зв'язки в процесі становлення господарського механізму підприємства
У статті розглянуті питання становлення господарського механізму підприємства за допомогою адаптації до зовнішньоекономічних зв'язків та контактів.
Ключові слова: зовнішньоекономічні зв'язки, господарський механізм.

Козаченко Г.В., Янчук Г.І. Методи оцінки вартості підприємства: сутність і особливості застосування
Розглянуто підходи і методи оцінки вартості підприємства на основі оцінок росту його вартості, і особливості їхнього застосування. Визначено вплив ряду факторів на вибір методів оцінки підприємства. Проаналізовано переваги і недоліки методів оцінки вартості.
Ключові слова: оцінка вартості підприємства, оцінка бізнесу.

Ветрова Н.М., Токарева Д.Е. Особливості системи мотивації при впровадженні бюджетного управління на підприємстві
Авторами досліджено проблему недостатньої мотивації власників, керівництва та персоналу підприємства. Розглянуті особливості впровадження бюджетного управління.
Ключові слова: бюджетне управління, центр фінансової відповідальності, мотивація.

Погорелов Ю.С. Визначеність витрат підприємства: сутність та застосування в плануванні
Запропонований критерій класифікації витрат в залежності від визначеності інформації щодо них. Виділені і описані визначені, недостатньо визначені та невизначені витрати.
Ключові слова: управління витратами, планування.

Плаксун А.О. Аналіз стану зовнішньоторгівельної діяльності Криму у сфері туристичних послуг
У статті проведено аналіз міжнародної практики торгівлі туристичними послугами, досліджено сучасне становище ринку туристичних послуг АР Крим у зовнішньоекономічному аспекті. Розроблені пропозиції подальшого розвитку цього сектору економіки.
Ключові слова: туристичні послуги, зовнішньоекономічна діяльність.

Любич Г.М. Аналіз фінансово-економічних показників санаторно-курортного комплексу Криму
Автором проведено аналіз основних показників фінансово-економічного розвитку туристичного комплексу регіонів Криму.
Ключові слова: санаторно-курортний комплекс, пріоритетний розвиток.

НАШИ АВТОРЫ

- Сумин Валентин Александрович* - к.э.н., доцент, Донецкий национальный технический университет
Зиновьев Игорь Феликсович – к.э.н., доцент, Вильнюсский Государственный университет
Космарова Надежда Анатольевна – аспирант, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета
Скоробогатова Татьяна Николаевна - к.э.н., доцент, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Македон Вячеслав Владиславович - старший преподаватель, Днепропетровский университет экономики и права
Кухарева Ольга Александровна – соискатель, Днепропетровский университет экономики и права
Финкельштейн Борис Григорьевич - к.э.н., действительный член Украинской технологической академии, директор Крымского регионального управления ПриватБанка
Сауткин Владимир Николаевич - к.т.н., помощник директора Крымского регионального управления ПриватБанка
Сауткина Татьяна Владимировна – аспирант, Национальная академия природоохранного и курортного строительства, менеджер Крымского регионального управления ПриватБанка
Бондарь Александр Петрович - к.э.н., доцент, Национальная академия природоохранного и курортного строительства
Туманова Елена Анатольевна – аспирант, Национальная академия природоохранного и курортного строительства
Мешико Н.П. - к.э.н., Днепропетровский национальный университет
Добровольская Оксана Петровна – к.г.н., доцент, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Шапкин Виктор Андреевич – к.с.-х.н., доцент, Южный филиал "КАТУ" НАУ, доцент кафедры ТПХППЖ
Рогатенюк Элана Владимировна – старший преподаватель, Национальная академия природоохранного и курортного строительства
Потеева Марина Артуровна - старший преподаватель, Симферопольский экономико-гуманитарный институт
Штофер Геннадий Аркадьевич – аспирант, Национальная академия природоохранного и курортного строительства
Папайка Александр Алексеевич – к.э.н., доцент, Донецкий государственный университет экономики и торговли им. Н. Туган - Барановского
Козаченко Анна Владимировна - д.э.н., профессор, Восточнукраинский национальный университет им. Владимира Даля
Янчук Галина Ивановна – аспирант, Восточнукраинский национальный университет им. Владимира Даля
Ветрова Наталия Моисеевна - к.э.н., доцент, Национальная академия природоохранного и курортного строительства
Токарева Дарья Евгеньевна – соискатель, Национальная академия природоохранного и курортного строительства
Погорелов Юрий Сергеевич – аспирант, Восточнукраинский национальный университет им. Владимира Даля
Плаксун Антон Александрович – аспирант, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Любич Галина Михайловна – соискатель, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

Выписка из постановления

ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ УКРАИНЫ
15 января 2003 г. г. Киев №7-05/1

О повышении требований к профессиональным изданиям, занесенным в список ВАК Украины

п.3. Необходимые элементы научной статьи:

1. Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями;
2. Анализ последних исследований и публикаций, в которых заложена развязка данной проблемы и на которые опирается автор;
3. Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья;
4. Формулирование целей статьи (постановка задания);
5. Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных результатов;
6. Выводы по данному исследованию и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

Требования к авторским рукописям журнала «Экономика Крыма»

1. Для публикации в журнале принимаются ранее не публиковавшиеся работы в сфере экономики, менеджмента, предпринимательства, маркетинга, финансов, страхования, биржевого и банковского дела, экологии, рекреации и туризма, международного бизнеса, а также методический и практический материал по подготовке специалистов в сфере экономики и управления. Публикации должны соответствовать требованиям ВАК от 15 января 2003 г. №7-05/1.

2. Рукопись предоставляется в 2-х экземплярах (на русском или украинском языке), напечатанная с одной стороны листа формата А-4, через 1,5 интервала, шрифт –14 кегль. Объем рукописи в пределах 6-10 страниц, включая рисунки, таблицы, список литературы. Страницы рукописи должны быть последовательно пронумерованы (в правом нижнем углу страницы).

Вместе с распечатанным текстом рукописи представляется компьютерная дискета 3,5” с файлом рукописи (название файла должно соответствовать фамилии автора), Word 6.0, 7.0, 95, 97, шрифт Times New Roman Cyr.

3. В верхнем левом углу первой страницы проставляется индекс УДК. В правом верхнем углу располагается фамилия и инициалы автора (авторов) с указанием ученой степени каждого (если имеется), посередине – название статьи, и далее – основной текст.

4. Перечень литературных источников (только те, на которые идет ссылка) дается общим списком в конце рукописи и составляется в очередности ссылок по тексту на языке оригинала соответственно действующему ГОСТу и требований ВАК – Бюллетень №2, 2000 г. - С. 61-62.

5. Вместе с рукописью статьи на отдельных листах предоставляется:

- на двух языках (украинский, русский) фамилия, имя, отчество (полностью) авторов, название статьи, аннотацию и ключевые слова;
- сообщение об авторах (на русском языке) с указанием фамилии, имени, отчества, ученой степени, звания, места работы, адреса и телефона для контактов;
- две рецензии.

6. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за точность приведенных фактов, цитат, экономических данных, собственных имен, географических названий и других сведений, а также за то, что в материалах не содержатся данные, не подлежащие открытой публикации.

7. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия. Редакционная коллегия журнала оставляет за собой право при необходимости вносить изменения редакционного характера без согласования с автором.

8. Рукописи не возвращаются.

Підп. до друку 03.03.05. Формат 60х94 1/8. Папір офсетний. Друк різнографний.
Ум. друк. арк. 9,9 Обл.-вид. арк. 10,3. Тираж 400 прим. Замовлення №0131
Видавниче підприємство “НАПКБ” м. Сімферополь, вул. Павленко,5, 95000