

ISSN 1992 - 7681

ЭКОНОМИКА КРЫМА

Научно-практический журнал

№ 19 ` 2007

СИМФЕРОПОЛЬ

ЭКОНОМИКА КРЫМА № 19 '2007

Научно-практический журнал

Основан в 1994 году

Академией экономических наук Украины

(регистрационное свидетельство КМ №688 от 24.09.01г.)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

<i>Нагорская Муза Николаевна</i>	– доктор экономических наук, главный редактор
<i>Барков Яков Иосипович</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 экономических наук
<i>Крамаренко Валентина Ильинична</i>	– доктор экономических наук
<i>Зиновьев Феликс Владимирович</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>Чумаченко Николай Григорьевич</i>	– доктор экономических наук, академик НАН Украины

Адрес редакции:

Украина, Автономная Республика Крым, 95007, г. Симферополь, просп. Вернадского, 4,

Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского,

тел. (0652) 63-75-66; 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.

Компьютерная верстка Павленко И.Г.

Рекомендовано к опубликованию Ученым Советом Национальной академии природоохранного и курортного строительства (протокол №6 от 22. 02. 2007 г.)

© ТНУ им. В.И. Вернадского,
НАПКС

© «Экономика Крыма», 2007

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ		6
НАГОРСКАЯ М.Н.	Проблемы инновационного развития экономики Украины.....	6
ЧЕРНЯВСКАЯ Е.И.	Теоретико-методические аспекты реструктуризации промышленных компаний....	12
ПОЖАРИЦКАЯ И.М.	Нормативное определение терминов экологического аудита.....	16
БАРИЛО В.С.	Сущность и значение инноваций в экономическом развитии общества.....	19
АВРАМЕНКО Е.И., СИНЯГОВСКАЯ Ю.В., ДИДЕНКО Ю.Н.	Методические аспекты оценки запасов.....	22
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ		26
АПАТОВА Н.В., ЕРМОЛЕНКО Г.Г., ПОТЕЕВ Д.А.	Основные направления социально-экономического развития АР Крым.....	26
КОЛЕСНИК В.И.	Регион как объект статистического изучения.....	30
БОБЫРЕВА О.В.	Управление имиджем агрорекреационной территории.....	36
КАМЕНЕВ В.В.	Совершенствование механизмов управления социально-экономическим развитием города.....	39
СТАЦЕНКО Е.В., АРАБАДЖИЕВА З.Э.	Показатели инновационной активности в АР Крым.....	43
ФИНАНСЫ И КРЕДИТ		46
ВОРОБЬЕВ Ю.Н., ТАШЛАНОВ Е.А. РОГАТЕНЮК Э.В.	Потребительское кредитование в АР Крым.....	46
	Моделирование механизма рыночного ценообразования на рекреационный продукт Крымского региона.....	50
ШАМИЛЕВА Э.Э., МУСТАФАЕВА Г.С.	Основные предпосылки развития отечественного рынка факторинга.....	55
ВЛАСЬЕВ В.Л.	Оценка уровня сложности налоговой системы.....	57
ЦИГАН Р.Н., ГНОЙОВА Т.Г.	Проблемные вопросы налогообложения НДС с учетом международного опыта.....	60
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ		64
НАЛИВАЙЧЕНКО С.П.	Проблемы стратегического планирования на предприятиях АР Крым.....	64
ВАСИЛЕНКО В.А.	Управление качеством системы менеджмента.....	67
СОКОЛЫ И.И.	Процессы эволюции организационных структур аэропортов Украины.....	71
ПАШЕНЦЕВ А.И.	Позиционирование предприятий Крыма по степени негативного воздействия на окружающую природную среду.....	73
КОРШИКОВА К.О., КОРПИЧ С.Н.	Обоснование стратегии развития предприятия.....	76
ШАМИЛЕВА Э.Э., ПИДАЕВА Е.А.	Пути повышения качества использования интеллектуального потенциала.....	78
РЕВИНСКАЯ Е.В.	Проведение реструктуризации на микроуровне как способ повышения конкурентоспособности предприятия.....	81
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ		
РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ.....		85
НАШИ ЮБИЛЯРЫ		
К ЮБИЛЕЮ Ю.Н. НОВИКОВА.....		86
АННОТАЦИИ НА СТАТЬИ.....		88

ЗМІСТ

	ТЕОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ	6
НАГОРСЬКА М.М.	Проблеми іноваційного розвитку економіки України.....	6
ЧЕРНЯВСЬКА Є.І.	Теоретико-методичні аспекти реструктуризації промислових компаній....	12
ПОЖАРЦЬКА І.М.	Нормативне визначення термінів екологічного аудиту.....	16
БАРИЛО В.С.	Сутність і значення інновацій в економічному розвитку суспільства.....	19
АВРАМЕНКО О.І., СИНЯГОВСЬКА Ю.В., ДІДЕНКО Ю.М.	Методичні аспекти оцінки запасів.....	22
	ДЕРЖАВНЕ ТА РЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ	26
АПАТОВА Н.В., СРМОЛЕНКО Г.Г., ПОТЕЕВ Д.А.	Основні напрями соціально-економічного розвитку АР Крим.....	26
КОЛЕСНИК В.І.	Регіон як об'єкт статистичного вивчення.....	30
БОБИРСЬКА О.В.	Управління іміджем агорекреаційної території.....	36
КАМЕНСЬ В.В.	Удосконалення механізмів управління соціально - економічним розвитком міста.....	39
СТАЦЕНКО Є.В., АРАБАДЖИСЬКА З.Е.	Показники інноваційної активності в АР Крим.....	43
	ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	46
ВОРОБІЙОВ Ю.М., ТАШЛАНОВ Є.А. РОГАТЕНЮК Є.В.	Споживче кредитування в АР Крим..... Моделювання механізму ринкового ціноутворення на рекреаційний продукт Кримського регіону.....	46 50
ШАМІЛСЬКА Е.Е., МУСТАФАЄВА Г.С.	Основні передумови розвитку вітчизняного ринку факторингу.....	55
ВЛАСЬЄВ В.І.	Оцінка рівня складності податкової системи.....	57
ЦИГАН Р.М., ГНОЙОВА Т.Г.	Проблемні питання оподаткування ПДВ з урахуванням міжнародного досвіду.....	60
	ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА	64
НАЛИВАЙЧЕНКО С.П. ВАСИЛЕНКО В.О. СОКОЛИ І.І. ПАШЕНЦЕВ О.І.	Проблеми стратегічного планування на підприємствах АР Крим..... Управління якістю системи менеджменту..... Процеси еволюції організаційних структур аеропортів України..... Позиціонування підприємств Криму по ступені негативного впливу на навколишнє природне середовище.....	64 67 71 73
КОРШИКОВА К.О., КОРПИЧ С.М.	Обґрунтування стратегії розвитку підприємства.....	76
ШАМІЛСЬКА Е.Е., ПДАЄВА О.А. РЕВІНСЬКА Є.В.	Шляхи підвищення якості використання інтелектуального потенціалу..... Проведення реструктуризації на мікрорівні як спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	78 81
	КРИТИКА ТА БІБЛІОГРАФІЯ	
	РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ.....	85
	НАШІ ЮВІЛЯРИ	
	ДО ЮВІЛЕЮ Ю.М. НОВІКОВА.....	86
	АНОТАЦІЇ НА СТАТТІ.....	88

CONTENTS

THEORY OF ECONOMY AND MANAGEMENT		6
NAGORSKAYA M.N.	The problems of innovational development of Ukraine's economy.....	6
CHERNYAVSKAYA E.I.	Theoretical and methodological aspects of industrial companies restructurisation.....	12
POZHARYTSKAYA I.M.	Normative determination of ecological audit.....	16
BARILO V.S.	Essence and value of innovations in economic development of a society.....	19
AVRAMENKO E.I., SINYAGOVSKAYA Yu.V., DIDENKO Yu.N.	Methodical aspects of evaluation of material reserves.....	22
STATE AND REGIONAL MANAGEMENT		26
APATOVA N.V., YERMOLENKO G.G., POTEYEV D.A.	The main directions of social and economic development of Crimea.....	26
KOLESNIK V.I.	Region as an object of statistic study.....	30
BOBIREVA O.V.	Image management of agro-recreational territory.....	36
KAMENIEV V.V.	Social and economic development of the city: management to be improved.....	39
STATSENKO Ye.V., ARABADZHIYEVA Z.E.	Indexes of innovational activity in the Crimea.....	43
FINANCES AND CREDIT		46
VOROBYOV Yu.N., TASHLANOV Ye.A., ROGATENYUK E.V.	Consumption crediting in the Crimea.....	46
	Designing of the market pricing mechanism to be applied to recreational product of the Crimean region.....	50
SHAMILYEVA E.E., MUSTAFAYEVA G.S.	Basic preconditions for the development of domestic factoring market.....	55
VLASIEV V.L.	An estimation of the tax system's complexity.....	57
TSYGAN R.M., GNOYOVA T.G.	The problems of VAT in Ukraine in the context of international experience.....	60
ECONOMY OF ENTERPRISES		64
NALIVAYCHENKO S.P.	The problems of strategic planning at the enterprises of Crimea.....	64
VASILENKO V.A.	Quality of the system of management and its regulations.....	67
SOKOLY I.I.	An evolution of organizational structures of the Ukraine's airports.....	71
PASHENTSEV A.I.	Positioning of the Crimean enterprises by the level of negative influence on environment	73
KORSHIKOVA K.O., KORPICH S.N.	Grounding of strategic development of an enterprise.....	76
SHAMILEVA E.E., PIDAYEVA E.A.	Intellectual potential: to increase the quality of using.....	78
REVINSKAYA Ye.V.	Microlevel restructuring as a way of increasing enterprise's competitiveness.....	81
CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY		
REVIEW ON MONOGRAPHY.....		85
OUR JUBILANT		
TO THE JUBILEE OF Yu. V. NOVIKOV.....		86
ANNOTATIONS.....		88

УДК 330.341 (477)

М.Н. Нагорская, д.э.н., профессор,
Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В условиях усиления глобальной конкуренции и в то же время взаимной зависимости стран инновационность является залогом прогресса, фактором формирования и наращивания конкурентных преимуществ с целью обеспечения благосостояния населения. Полноценная интеграция в мировые инновационные процессы невозможна без наличия у страны адекватной научно-технологической базы, а также механизмов, которые бы обеспечивали восприятие инноваций других стран.

Эффективное участие государства в международном разделении труда характеризуется, прежде всего, наличием «высоких» технологий и квалифицированных специалистов, овладевших ими и исповедующих прогрессивные идеи. При стабильном проведении в жизнь новых идей и внедрении передовых технологий устанавливается прямая зависимость конкурентоспособности национальной экономики от уровня развития инновационных процессов.

Таким образом, актуальность исследования инновационных процессов определяется их растущим значением для экономики страны и общества в целом. Инновационность как феномен социально-экономической жизни имеет множество разнообразных проявлений и связана с разными факторами экономического и неэкономического порядка.

В современных условиях возможности экономического роста за счет экстенсивных факторов, то есть увеличения занятости населения, привлечения в экономику дополнительных природных ресурсов становятся все более ограниченными. Устойчивое развитие Украины сегодня возможно прежде всего за счет эффективного использования как материальных ресурсов, так и человеческого потенциала, то есть интенсивных факторов: повышения квалификации кадров, совершенствования характеристик материалов и оборудования, их использования на основе передовых технологий.

Инновационные процессы влияют не только на экономическое развитие страны, но приобретают все большую социальную значимость. Наряду с тем, что экономический рост, генерируемый инновациями, позволяет поднять уровень жизни населения, нововведения способствуют повышению качества использования высокоинтеллектуального труда, решению проблем занятости за счет создания новых высокооплачиваемых рабочих мест. В этой связи можно согласиться с выводами о том, что в нынешний исторический период процесс распространения инноваций является одним из элементов, который связывает многообразные социальные и экономические субъекты в единое целое, обеспечивает единство нации, во многих случаях смягчает социальные противоречия и конфликты [1, с. 15]. В то же время необходимо отметить, что расширение инновационной деятельности в ряде отраслей промышленности оказывает негативное влияние на окружающую природную среду, обостряя экологические проблемы. Тем не менее как раз инновационный путь развития позволит находить решения, предлагать альтернативные варианты для гармонизации отношений между человеком и природой.

Активная инновационная политика является одним из важнейших условий безопасности государства. В международном аспекте приоритетным является наличие у страны достаточно мощного научно-инновационного потенциала, который позволит ей сохранять экономическую самостоятельность при различных обстоятельствах. Более того, интернационализация научно-технических и инновационных процессов уменьшает риски возникновения конфликтов, поскольку возникает взаимодействие на технологическом уровне и, соответственно, взаимозависимость стран. «Внутренний аспект вопроса, - как правомерно считает Ю. Каракай,- связан с распространением нововведений, позволяющих предотвратить катастрофы, стихийные бедствия, террористические акты и другие противоправные действия, а также свести к минимуму их отрицательные последствия» [1, с. 16]. Таким образом, от того, насколько правильно организован инновационный процесс в масштабах страны, зависит и ее национальная безопасность.

Инновационный путь развития эффективен на всех уровнях национального хозяйства. Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует, что недостаточное инвестирование

инновационной сферы ставит под угрозу само существование предприятий в конкурентной среде. Предприятие, независимо от характера основной деятельности, является источником инновационного развития в масштабах как отдельного региона, так и страны в целом. «Именно инновационная деятельность предприятия, - отмечает М.В. Лесникова,- является одним из основных способов достижения достаточного уровня конкурентоспособности» [2, с. 7].

Необходимым условием успешного инновационного развития предприятий является привлечение инвестиций. Инвестиции выступают инструментом как структурных преобразований экономики, так и ее эффективного функционирования. Поэтому ключевой задачей государственного управления является улучшение инвестиционного климата, повышение инвестиционной привлекательности страны, накопление инвестиционных ресурсов и их концентрация на приоритетных направлениях развития экономики.

Инвестиционная привлекательность страны – один из показателей эффективности государственного управления в сфере экономики, улучшения внешнего имиджа. Рассматривая инвестиционный климат как совокупность объективных и субъективных условий, способствующих инвестированию в народное хозяйство (на макроуровне), в отдельные отрасли и предприятия (на микроуровне) [3, с. 636-637], можно дать оценку его состояния в Украине, исходя из существующей (действующей) законодательной базы [4, 5].

Анализ экономических, политических, правовых, социальных факторов на национальном, региональном, отраслевом уровнях, а также на уровне отдельного предприятия позволяет инвестору оценить инвестиционный климат и принять решение об инвестировании средств. Если судить с точки зрения иностранных инвесторов о существующем положении дел в Украине, то оно выражается в неудовлетворительном состоянии инвестиционного климата. По этой причине приток инвестиций в экономику Украины пока явно недостаточный.

По оценкам Министерства экономики, общая потребность в инвестициях для структурной перестройки экономики Украины составляет от 140 до 200 млрд. долл., а ежегодная потребность – около 20 млрд. долл. Объем необходимых иностранных инвестиций в экономику Украины составляет 40-60 млрд. долл. По оценкам экспертов Всемирного банка, для достижения уровня развития США Украине в целом необходимо 4 трлн. долл. По сравнению с этими цифрами,- пишет П.В. Матвиенко,- фактические объемы инвестиций в Украину – мизерные [6, с. 57].

Динамика капитальных инвестиций в Украине за 2002-2005 гг. по отдельным направлениям представлена в табл. 1 [7, с. 204].

Таблица 1. Динамика капитальных инвестиций в Украине

Направления инвестирования	2002г.		2003г.		2004г.		2005г.	
	млн. грн.	% к общему объему						
Инвестиции в основной капитал, в том числе:	37178	79,8	51011	85,2	75714	84,8	93096	83,7
-капитальное строительство	20834	44,7	28509	47,6	41885	46,9	50552	45,5
-приобретение машин и оборудования	16344	35,1	22502	37,6	33829	37,9	42544	38,2
Расходы на другие необоротные материальные активы	704	1,5	971	1,6	1786	2,0	2928	2,6
Заплаты, связанные с улучшением объекта (капитальный ремонт)	4065	8,7	6006	10,0	9221	10,3	11533	10,4
Инвестиции в нематериальные активы	4223	9,1	1424	2,4	2146	2,4	3040	2,8

Из данных таблицы видно, что объемы капитальных инвестиций постоянно (из года в год) увеличиваются. Однако их размер, как отмечают специалисты, явно недостаточен, что очевидно при сравнении темпов прироста инвестиций и ВВП [6, с. 57]. Наблюдается значительное снижение темпов прироста инвестиций в основной капитал и их отставание от роста ВВП. Это свидетельствует о том, что в развитие производства в 2005 г. было вложено недостаточно средств, чтобы получить прирост реального ВВП.

Общей тенденцией является значительное сокращение государственной доли в структуре источников финансирования инвестиций. Основным источником инвестиций в основной капитал остаются собственные средства предприятий и организаций, что в фактическом и процентном отношении по годам (2000-2005 гг.) представлено в табл. 2 [7, с. 205].

Таблица 2. Источники инвестиций в основной капитал

Источники финансирования инвестиций	2000г.		2003г.		2004г.		2005г.	
	млн. грн.	% к общему объему						
Средства государственного бюджета	1210	5,1	3570	7,0	7945	10,5	5077	5,5
Средства местных бюджетов	975	4,1	2095	4,1	3544	4,7	3915	4,2
Собственные средства предприятий и организаций	16198	68,6	31306	61,4	46685	61,7	53424	57,4
Средства иностранных инвесторов	1400	5,9	2807	5,5	2695	3,6	4688	5,0
Средства населения на индивидуальное жилищное строительство	1176	5,0	1822	3,6	2577	3,4	3091	3,3
Кредиты банков и другие займы	391	1,7	4196	8,2	5735	7,6	13740	14,8
Другие источники финансирования	2279	9,6	5215	10,2	6533	8,5	9161	9,8
Всего	23629	100	51011	100	75714	100	93096	100

Значительная роль в инвестировании развития экономики страны отводится иностранным инвесторам. Средства иностранных инвесторов в экономику Украины по регионам распределяются неравномерно. На рис. 1 проранжированы объемы иностранных инвестиций по тем регионам, которые пользуются приоритетом в этом отношении.

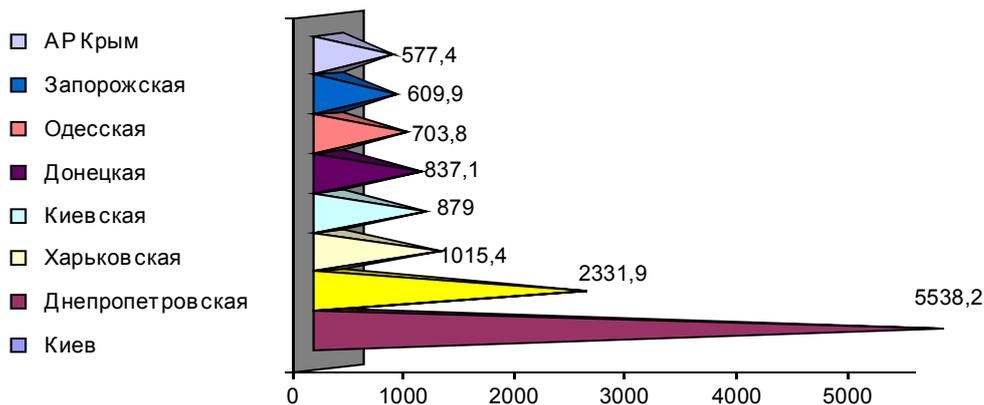


Рис. 1. Распределение прямых иностранных инвестиций по отдельным регионам Украины на 1.01.2007г. (млн. долл.)

Удельные веса (в общем объеме) поступивших в Украину прямых иностранных инвестиций по этим же регионам (рис. 1) можно представить следующим образом: г. Киев - 26,1%; Днепропетровская область -11%; Харьковская область -4,8%; Киевская область - 4,1%; Донецкая область -4%; Одесская -3,3% и Запорожская область -2,9%. АР Крым - 2,7%.

Результатом установившихся долгосрочных связей является активное инвестиционное сотрудничество Автономной Республики Крым с партнерами из других стран.

Положительным фактором в сфере инвестирования является значительный рост объемов капиталовложений от прямых инвесторов в экономику республики. Так, объем прямых иностранных инвестиций в АР Крым в 2005г. по сравнению с 1996г. возрос в 6 раз, что наглядно видно на рис. 2.

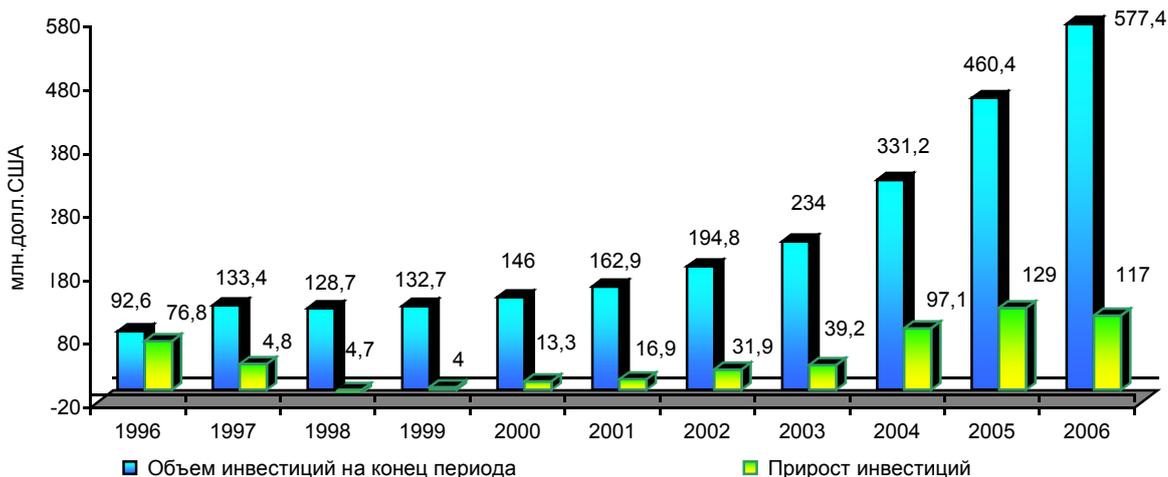


Рис. 2. Динамика поступлений прямых иностранных инвестиций в экономику АР Крым за 1996-2006гг. (на конец периода, млн.долл.)

Наиболее весомые (по объему) вложения иностранного капитала в развитие экономики АР Крым на протяжении всего периода независимости Украины были из Российской Федерации. Начиная с 2000г. активизировалось сотрудничество с Кипром, с 2001г. – с Виргинскими Островами (британскими), в 2004–2005гг. – с Германией. Уровень инвестиций этих стран (в общем объеме поступивших в АР Крым) составляет: Российской Федерации - 31,3%, Германии - 20,5%, Кипра - 9,2%, Виргинских Островов (британских) - 9,2%, Объединенного Королевства - 5%, США -3,7%, Венгрии - 3,4% и Узбекистана -3,2%. На долю вышеперечисленных стран - инвесторов приходится 85,5% общего объема прямых иностранных инвестиций.

В международном инвестиционном сотрудничестве по состоянию на 1 января 2007г. принимали участие 307 предприятий Автономной Республики Крым и предприниматели из 41 страны мира. Если ранжировать сферы экономики по размерам поступлений иностранного капитала, значительные объемы инвестиций в Автономной Республике Крым сосредоточены в промышленности (28,9%), сфере охраны здоровья (22,5%), гостиничном хозяйстве (14%), строительстве (10,6%), транспорте (10,2%).

В 2004-2006 гг. возрос интерес иностранных предпринимателей к более эффективному использованию ресурсного потенциала Автономной Республики Крым. В течение последних лет заметно увеличились объемы прямых иностранных инвестиций на предприятиях химической и пищевой промышленности.

Значительные сдвиги произошли в структуре инвестиций в основной капитал по отраслям экономики Украины. Увеличилась доля вложений в развитие отраслей, которые выпускают промежуточную продукцию и определяют сырьевой характер экономики. Уменьшилась доля инвестиций в отрасли, связанные с производством: машиностроение, производство строительных материалов, строительство [7, с. 210-213].

Недостаточный объем инвестиций в украинскую экономику обуславливает технологическое отставание производства, увеличивающийся износ основных фондов. В условиях низкой рентабельности промышленной сферы, значительного налогового пресса, отсутствия на протяжении длительного времени действенной государственной поддержки реального сектора экономики предприятия не в состоянии провести модернизацию основных фондов. Уровень изношенности основных фондов промышленности Украины характеризуют данные, представленные в табл. 3.

Инновационная политика в Украине, как и во всех развитых странах, должна предусматривать приоритетность отраслей, связанных с производством.

Таблица 3. Уровень изношенности основных фондов промышленности Украины

Области производства	Изношенность, %
Тепловые электростанции	48,3
Атомные электростанции	23,6
Гидравлические электростанции	35,2
Нефтепереработка	41,6
Черная металлургия	53,9
Коксохимическая промышленность	33,1
Химическая промышленность	39,2
Нефтехимическая промышленность	33,4
Биологическая промышленность	41,6
Общий показатель по Украине	35,6

Согласно данным Госкомстата, количество промышленных предприятий, внедряющих инновации, постепенно уменьшается: если в 2000г. их было 1491, в 2003г. – 1120, в 2004г. – 958, то в 2005г. – всего 810 (см. табл. 4) [7, с. 337].

Таблица 4. Количество промышленных предприятий, внедряющих инновации

	2000г.		2003г.		2004г.		2005г.	
	всего	% к общему количеству предприятий, внедряющих инновации	всего	% к общему количеству предприятий, внедряющих инновации	всего	% к общему количеству предприятий, внедряющих инновации	всего	% к общему количеству предприятий, внедряющих инновации
Проводили комплексную механизацию и автоматизацию производства	174	11,7	315	28,1	356	37,2	323	39,9
Внедряли новые технологические процессы	416	27,9	476	42,5	473	49,4	402	49,6
Осваивали производство новых видов продукции	1372	92,0	917	81,9	742	77,5	630	77,8
Всего	1491	-	1120	-	958	-	810	-

Анализ данных табл. 4 и результатов инновационной деятельности предприятий позволяет сделать выводы о том, что часть предприятий внедряли инновации сразу по нескольким направлениям, многие же не участвовали в этом процессе. Наибольший удельный вес на протяжении исследуемого периода приходится на освоение производства новых видов продукции, что диктует рынок, конкуренция, зачастую просто необходимость выживания.

Структура инновационных расходов в промышленности представлена в табл. 5, данные которой свидетельствуют о том, что расходы на инновации постоянно увеличиваются.

Таблица 5. Общий объем инновационных расходов в промышленности

Направления инновационных расходов	2000г.		2003г.		2004г.		2005г.	
	млн. грн.	% к общему объему						
Исследования и разработки	266,2	15,1	312,4	10,2	445,3	9,8	612,3	10,6
Приобретение новых технологий	72,8	4,1	95,9	3,1	143,5	3,2	243,4	4,2
Приобретение машин, оборудования, установок, др. основных средств и капитальные затраты, связанные с внедрением инноваций	1074,5	61,0	1873,7	61,2	2717,5	59,9	3149,6	54,8
Маркетинг и реклама	82,1	4,7	169,0	5,5	297,5	6,6	376,7	6,5
Другие виды инновационных расходов	264,5	15,1	608,8	20,0	930,8	20,5	1369,6	23,9
Всего	1760,1	100	3059,8	100	4534,6	100	5751,6	100

При сравнении 2005 г. с 2000 г. наблюдается стабильное увеличение объема реализованной инновационной продукции - более чем в 2 раза, а принципиально новой продукции – почти в 3 раза, при этом, поставляемой на экспорт – более чем в 4 раза (табл. 6) [7, с. 338].

Таблица 6. Объем реализованной инновационной продукции в фактических ценах, млн. грн.

Реализованная инновационная продукция	Годы				
	2000	2002	2003	2004	2005
Всего	12148,3	12605,7	12882,1	18784,0	24995,4
В том числе принципиально новой продукции	3813,6	5753,2	5640,9	9542,3	10755,4
Из общего объема поставлено на экспорт	3023,6	4421,5	4776,2	7984,4	12494,8

Реализация инновационных проектов требует наращивания объемов долгосрочного кредитования. Именно долгосрочные банковские кредиты позволяют обновить производственные фонды и модернизировать производство. При этом необходимым условием создания благоприятного инвестиционного климата является обеспечение доступности кредитов для предприятий и организаций путем снижения процентных ставок.

Наиболее важным фактором развития инновационно-инвестиционных процессов в Украине, как и в любой стране, является ее научный потенциал. Во всем мире затраты на высшее образование, научные исследования рассматриваются как инвестиции в знания, которые являются решающим фактором в обеспечении социально-экономического прогресса.

Экономический кризис 90-х гг., связанный с переходом от одной общественно-экономической формации к другой, отрицательно сказался и на положении науки. Следует отметить, что в переходный период наблюдался большой отток научных кадров в другие отрасли или другие страны. Причиной этому послужило значительное сокращение финансирования и, соответственно, ухудшение материально-технического обеспечения исследований. Произошло существенное сокращение численности работников высшей квалификации (докторов и кандидатов наук) в научной сфере.

Согласно Закону Украины «О научной и научно-технической деятельности» (Ст. 34) предусматривается бюджетное финансирование научной сферы в размере 1,7% от объема ВВП [4, Ст. 165]. Однако, финансирование науки колеблется в пределах 0,41-0,48% ВВП. В то же время оптимальный уровень затрат на НИОКР в развитых странах, обеспечивающий самодостаточное развитие науки, составляет 2% ВВП. Следует учитывать, что на объем финансирования науки влияет также величина ВВП. Если страна имеет высокие показатели роста объемов ВВП, то даже небольшой процент от ВВП, направленный на финансирование науки, позволит обеспечить ее дальнейшее развитие, причем достаточными темпами. В Украине в течение 90-х гг. объем ВВП непрерывно сокращался. Этот фактор и относительно низкая доля затрат на науку обусловили значительное сокращение ее общего финансирования в первые годы перестройки. Начиная с 2000г. ситуация несколько стабилизировалась, однако до сих пор финансирование науки остается недостаточным, особенно по сравнению с развитыми странами.

Объемы вложения средств в науку во многом определяют ее результативность. С другой стороны, важным стимулирующим фактором результативности науки является уровень спроса на научные разработки. В настоящее время невысокий финансовый уровень (недостаток средств) промышленного сектора оказывает негативное влияние на научную (инновационную) деятельность, обуславливает низкий спрос на новые научные разработки со стороны субъектов хозяйствования. Происходит разрыв связей науки и производства, снижается уровень практического освоения научных исследований. Кроме того, заметно несоответствие тематики разработок и практических потребностей реальной экономики.

Проведенное исследование позволяет сделать выводы о том, что инновационный путь развития национальной экономики Украины возможен только при условии активной инновационной деятельности, внедрении инновационных разработок, прежде всего, в промышленном секторе, постоянном наращивании научного потенциала. Это должно обеспечиваться прогрессивной и стабильной государственной инвестиционной политикой, в

основе которой будет перспективная, научно обоснованная программа действий, соизмеримая по финансовому обеспечению с передовыми странами.

Литература

1. Каракай Ю. Роль государства в стимулировании инновационной деятельности // Экономика Украины. - 2007. - №3. — С. 14-21.
2. Лєснікова М.В. Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості підприємств промисловості (інвестиційно-інноваційний аспект): Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук. – Київ: Національна академія наук України, 2005. – 19 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. - К.:Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.
4. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» із змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - №12 (24.03.92), Ст. 165.
5. Распоряжения Президента Украины от 23.01.1996г. «Вопросы создания технопарков и инновационных структур других типов // Урядовий кур'єр.- - 1996. - №15.- 25.01.96 г.
6. Матвієнко П.В. Покращення інвестиційного клімату – пріоритетне завдання державного управління//Економіка та держава. - №11. – 2006. – С. 57-61.
7. Статистичний щорічник України за 2005 р. – К.: Видавництво «Консультант», 2006. – 276 с.

УДК 338.24.021.8

Е.И. Чернявская, к.э.н, доцент,
Восточнoукраинский национальный университет им. В.Дала

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ

Как известно, современная среда бизнеса, как и производительные силы, отличается высокой динамикой развития. Это обуславливает непрерывное совершенствование организации экономической деятельности предприятий. Структурным методом совершенствования организации экономической деятельности является их реструктуризация. В экономической литературе не существует единого, общепринятого понимания сущности реструктуризации предприятий. В практике рыночных реформ реструктуризация по существу сведена к поискам "эффективного" собственника и структурным преобразованиям процесса труда. Реструктуризация промышленных компаний в Украине в рамках пилотных проектов, отраслевых программ, предприватизационной подготовки, активно осуществляемая с середины 90-х гг., пока желаемого результата не дала, о чем свидетельствуют ухудшение отраслевой структуры производства, свертывание наукоемких производств, низкая платежеспособность предприятий и населения.

Причины низкой эффективности реструктуризации предприятий, как и рыночных реформ, предопределены выбором в качестве их теоретической основы неоклассических концепций. Но ориентация на частную собственность и решение вопросов эффективности производства в рамках производственной функции не охватывает всех фундаментальных основ экономики современного предприятия, что обуславливает необходимость дальнейших исследований сущности реструктуризации предприятий и разработки на этой основе методик их практического применения.

Во многих работах сущность реструктуризации предприятия рассматривается, главным образом, в аспекте неоклассических концепций производственной функции. Кондратьев В.В. и Краснова В.Б., подчеркивая, что реструктуризация – это изменение структуры, сущность реструктуризации компаний сводят к преобразованию организационных структур управления [1, с. 57]. С. Маслов логику реструктуризации предприятия строит на основе трех факторов: корпоративной культуры, финансового анализа, состояния внешней среды [2, с. 18-21].

Цель исследования заключается в определении на основе современных концепций предприятия теоретико-методических основ реструктуризации промышленных компаний с учетом реалий рыночного реформирования экономики. Фундаментом социально-экономического развития является развитие экономической системы, то есть способа производства как целостной системы. В итоге все сводится к развитию предприятий, однако речь в этом случае должна идти не о передовых предприятиях, а о закономерностях развития основной части предприятий, росте конкурентоспособности страны.

Развитие предприятия в качестве первичного структурного звена в СССР с середины 70-х гг. характеризовалось нарастанием внутренних противоречий. Предприятия (трудовые коллективы) были фактически индифферентны по отношению к достижениям научно-технического прогресса, качеству продукции, ориентации в развитии производства на запросы потребителей. Несмотря на многочисленные дискуссии, реформаторские действия правительства, изменить тенденции развития в производстве не удалось. С распадом СССР реформирование экономики приняло форму рыночных преобразований.

Рассмотрим отдельные аспекты, последствия, объективно обуславливающие внимание к другим экономическим теориям, позволяющим проникнуть в специфику современного предприятия, и на этой основе провести его дальнейшее рыночное реформирование – реструктуризацию.

В качестве модели рыночного реформирования высокомонополизированной экономики Украины, как и других стран СНГ, была принята модель "шоковой терапии", которая ориентировала на создание в стране экономики свободной конкуренции капитализма. Поэтому главным объектом реформ стали либерализация экономической и внешнеэкономической деятельности и приватизация государственной собственности. Как отмечает академик Пахомов Ю.Н. "Все десять реформаторских лет происходило вытеснение наукоемкой (высокотехнологичной) продукции и ее замещение продукцией с низкой степенью обработки, представляющей в большей степени сырьевые и полусырьевые отрасли. В этих условиях экономический рост оборачивается нарастающим отклонением курса развития Украины от современных ориентиров. Страна оказывается в ситуации, когда даже ускоренный рост уводит ее с дороги благополучия. Ведь механизм изъятия произведенной в стране добавочной стоимости в процессе межстрановой глобальной конкуренции действует в этом случае еще интенсивней" [3, с. 29].

Рыночное реформирование привело к ухудшению финансового состояния промышленных предприятий. По сравнению с советским периодом заметно возросло количество убыточных предприятий. Сегодня, не смотря на неоднократно проводимые меры по восстановлению платежеспособности, количество убыточных предприятий по-прежнему велико. Оценку финансового состояния предприятий дал в 2000 г. К. Фрост-Хансен. По его мнению, 80 % средних и крупных предприятий промышленного сектора Украины были неплатежеспособными и убыточными в том плане, что не могли своевременно оплачивать свои счета [4, с. 101].

Сведение рыночных реформ крупных предприятий промышленности к поиску "эффективных" собственников привело к тому, что в стране не была создана система эффективного корпоративного управления, определяющая условия инкорпорирования и развития корпоративного производства. Огромные ресурсы попали в распоряжение высших менеджеров, которые, опасаясь потерять контроль над промышленными компаниями, стали активно перекачивать их средства на "подшефные" предприятия и вывозить за рубеж, разрушая экономический потенциал предприятий, возможности их экономического роста.

Однако более деструктивными последствиями прошедших рыночных реформ стали изменения в социальной сфере, в системе производственных отношений. Прежде всего, речь идет о социальном расслоении общества. Если коэффициент Джини в СССР в 1985 г. составлял 25,6 %, в Швеции в 1987 г. – 30,4 %, в Германии в 1984 г. – 25,0 %, в Англии в 1985 г. – 29,7 %, в США в 1982 г. – 46,6 %, в Бразилии в 1989 г. – 63,4 %, то в Украине в 1997 г. – 69,7 % [5, с. 166]. Фактически перестала выполнять функции стимулирования и воспроизводства рабочей силы заработная плата. Стоимость (в долл.) одного рабочего часа в промышленности по разным странам такова: Германия – 31,8; Швейцария – 28,3; Голландия – 23,3; Франция – 19,3; Италия – 18,0; Украина – 0,3. Доля оплаты труда в конечной (отгруженной продукции) за рубежом составляет – 60 %, в Украине – 13 % [5, с. 162]. К тому же нормой работы новых собственников промышленных компаний стали практика задержек и задолженности по заработной плате, отправка персонала в длительные неоплачиваемые отпуска, переход к ненормируемым системам заработной платы, усиление авторитарного стиля управления и т.д. Оценивая социальный аспект рыночных реформ, многие зарубежные и отечественные исследователи подчеркивают, что в Украине произошло становление "модели олигархического капитализма, где первоначальное накопление капитала происходит преимущественно за счет коррумпированного присвоения государственной собственности, теневой экономики принудительного отчуждения части необходимого продукта наемных работников" [6, с. 203].

Сегодня в Украине большая часть экономистов, юристов, политиков, государственных деятелей согласны с тем, что рыночные реформы в стране должны быть продолжены, однако они требуют внесения серьезных изменений и, прежде всего, на уровне сложившейся институциональной матрицы социума, которая включает три подсистемы: экономику, идеологию, политику. Как условие нового и

эффективного реформирования экономики, экономики предприятий, необходимы, прежде всего, изменения на уровне политической организации: перестройка системы управления государством, институционализация государства как субъекта социальных отношений, включающих и социально-экономические отношения. Работа органов власти должна быть построена в соответствии с действительно демократическими принципами, которые предполагают спецификацию прав и ответственности всех участников социального процесса, их равенство. В противном случае политические кризисы как стадии циклов борьбы за власть (ресурсы, могущество) будут сотрясать все общество, вносить хаос в развитие экономики и социальных структур. Важным направлением рыночного реформирования экономики промышленных предприятий сегодня является их реструктуризация.

В теоретико-методическом плане реструктуризация компаний должна строиться на следующих принципах:

- во-первых, на четком определении объекта реструктуризации. В экономической литературе обращается внимание на то, что реструктуризация касается, прежде всего, предприятий, ведущих свою историю от предшествующей экономической системы. Мы полностью разделяем эту позицию, вместе с тем хотим заметить, что дальнейшая реструктуризация методом приватизации (преобразование отношений государственной собственности) должна быть прекращена. Монополизация средств производства в руках узкой группы лиц сегодня также не соответствует потребностям динамичного развития производительных сил, росту могущества страны. Поэтому необходимо остановить процессы приватизации промышленных компаний и в аспекте эффективности общественного производства определить оптимальную структуру прав собственности. Как известно, в современном мире развитие экономики знаний, глобализация экономических отношений обуславливают усиление экономических функций государства, в том числе и в аспекте собственности на средства производства;
- во-вторых, необходимо определить предмет реструктуризации. В большинстве работ, как уже отмечалось, реструктуризация рассматривается в контексте неоклассических концепций. Но в аспекте марксистской, институциональной теорий, теории организации и других теорий специфика предприятия связывается, прежде всего, с характером трудовых отношений. Между указанными направлениями экономических исследований имеются принципиальные различия, но вместе с тем применительно к пониманию предприятия как организационной формы капитала, реально действующего предприятия, у них есть сущностное общее. В экономической теории существуют теории, в которых специфика предприятия связывается с отношениями собственности на средства производства и отношениями по поводу услуг труда. В этом случае предметом реструктуризации предприятий будет социально-экономическая форма предприятия или система внутрифирменных отношений. С формальной точки зрения, после широкомасштабных процессов приватизации главенствующее значение в процессах реструктуризации предприятий негосударственного сектора должно занять преобразование отношений по поводу услуг труда, то есть социально-трудовых отношений. Однако в силу того, что на предшествующих этапах рыночного реформирования не была обеспечена нормативно-правовая база для развития корпоративной собственности как основы развития промышленных компаний, то необходимость решения этой задачи сохраняет свою актуальность;
- в-третьих, в условиях трансформационной экономики процессы реструктуризации должны носить не только индивидуальный, но и общий характер. Они должны обеспечить становление предприятия в качестве первичного структурного звена новой экономической системы. Безусловно, что в этом аспекте эффективность реструктуризационных процессов, бизнес-проектов непосредственно зависит от законодательства, нормативно-правового обеспечения;
- в-четвертых, необходимо подчеркнуть, что целями реструктуризации, с одной стороны, является становление предприятия как субъекта рынка в качестве первичного структурного звена промышленности, а, с другой стороны, превращение реструктуризируемых предприятий в конкурентоспособные структуры рынка. Понятно, что эффективность реструктуризации в аспекте формирования типичного предприятия новой экономической системы в первую очередь зависит от соответствия нормативно-правового обеспечения специфике реформируемого предприятия. В аспекте индивидуальной реструктуризации реформирование зависит, прежде всего, от практических действий топ-менеджеров, в том числе и по совершенствованию внутреннего корпоративного права;
- в-пятых, реструктуризация промышленных компаний в Украине уже имеет свою историю. Поэтому теоретико-методические проблемы актуальны в ракурсе совершенствования реструктуризации промышленных компаний. Как показывает анализ реальных процессов реструктуризации промышленных компаний, сегодня главной задачей в обеспечении их

эффективности должна стать институализация отношений корпоративной собственности и социально-трудовых отношений.

В методическом плане институализация отношений корпоративной собственности предполагает, прежде всего, принятие специального Закона Украины «Об акционерных обществах», в котором должно быть отражено:

- во-первых, в зависимости от величины уставного капитала и характера акционерного общества: открытое или закрытое, источника акционерного капитала (бывшее государственное предприятие, средства учредителей и подписки на капитал) должны быть предусмотрены соответствующие гаранты сохранности и целевого использования капитала общества. В развитых странах сегодня сформирована довольно разветвленная и взаимозависимая система институтов, которые обеспечивают защиту предприятия от нерационального использования и других злоупотреблений;
- во-вторых, закон об акционерных обществах должен гарантировать равенство прав внешних и внутренних акционеров. Сегодня распространенной является практика, когда при дополнительных эмиссиях цена на акции для инсайдеров и аутсайдеров существенным образом отличается, что подрывает основы мобилизации капитала, развития корпоративной формы производства.;
- в-третьих, обязательным элементом корпоративного управления должны стать полноценные, дееспособные наблюдательные советы. Сначала в Законе Украины "О хозяйственных обществах" введение нормы о наблюдательном совете было отдано на решение общего собрания. Потом ст. 46 в редакции Закона Украины № 769/ 97-ВР от 23.12.1997 г. норма о наблюдательном совете была принята как обязательная. Однако в Хозяйственном и в Гражданском кодексах уже об этой норме речи не ведется. Вместе с тем, как показывает опыт развитых стран, сегодня функции наблюдательных советов значительно расширяются. Одной из функций становится разработка стратегических направлений деятельности корпораций, обеспечение условий совершенствования внутрифирменных отношений, корпоративной культуры, участие в мирохозяйственных процессах глобальной экономики. За счет развития специализированных комитетов, комиссий, подразделов существенно усложняется структура наблюдательных советов. В Украине существует острая необходимость в более четком определении стандартов наблюдательного совета. В зависимости от величины уставного капитала должны быть законодательно определены количественный и частично качественный (профессиональный) состав, с включением в структуру независимых от руководства компаний профессионалов. К участию в работе наблюдательных советов необходимо активно привлекать преподавателей (юристов, экономистов, культурологов и т.д.) ВУЗов. Это позволит более целенаправленно и качественно готовить кадры для новых форм экономических организаций;
- в-четвертых, в серьезном совершенствовании нуждается система внутреннего корпоративного права. Сегодня законодательно не закреплена перечень обязательных внутренних корпоративных актов. На многих предприятиях отсутствуют положения, например, о порядке отчуждения акций. Не институализирован процесс принятия внутренних корпоративных актов и решений органов корпоративного управления;
- в-пятых, в контексте закона об акционерных обществах должны приниматься все решения по реформированию промышленных компаний, включая проблемы их реструктуризации.

Институализация в соответствии с современными параметрами развития социально-трудовых отношений предполагает следующие направления.

Во-первых, признание того, что основой социально-трудовых отношений промышленных компаний являются отношения найма, купли-продажи рабочей силы. Это влечет за собой признание того, что заработная плата как цена рабочей силы должна стать основой качества трудовой жизни. По сравнению с социализмом, когда государство играло определяющую роль в воспроизводстве труда, и, особенно, по сравнению с предшествующим этапом рыночных реформ, когда произошло существенное падение цены труда, заработная плата объективно должна возрасти. Вместе с тем необходимо принятие нового Кодекса Законов о труде, соответствующего условиям новой экономической системы, рыночной экономики социального типа.

Во-вторых, как показывает опыт развитых стран, рыночная организация производства не обеспечивает равенство всех собственников ресурсов, в частности собственников рабочей силы. Поэтому в обществе (если нет альтернативных вариантов занятости) необходимы соответствующие институты гарантий прав собственности. Важнейшим институтом защиты прав лиц наемного труда являются профсоюзы. Сегодня в законодательство о профсоюзах необходимо внести существенные изменения. Членами профсоюзов не должны быть работодатели, ибо, как свидетельствует опыт пост социалистических стран, это подрывает независимость профсоюзов и гарантии прав частной собственности на рабочую силу, квалификацию, творческий потенциал. В свою очередь это ведет к

развитию оппортунистического поведения персонала, к оттоку высококвалифицированных кадров в страны дальнего и ближнего зарубежья.

В-третьих, важную роль в обеспечении прав собственников рабочей силы играют институты минимальной заработной платы и прожиточного минимума. Уровень минимальной заработной платы и прожиточного минимума в Украине сегодня не обеспечивает простого типа воспроизводства рабочей силы, не обеспечивает формирование средней заработной платы как основы качественного воспроизводства труда, не обеспечивает формирование стимулов к высококачественному труду. Изменение ситуации предполагает совершенствование методико-методологической базы расчетов и переход к международным стандартам.

В-четвертых, развитие промышленных компаний в современных условиях неразрывно связано с коллективно-договорным регулированием трудовых отношений, их институализацией по параметрам социального партнерства. В Украине коллективно-договорное регулирование получило достаточное распространение, однако многие положения коллективных договоров имеют формальный характер и не выполняются. Коллективные договора сегодня не обеспечивают реализацию целей персонала. Они не являются формой развития коллективных стратегий, не обеспечивают решение вопросов эффективности производства, баланса интересов основных участников корпоративного производства: предприятия, руководителей, персонала, акционеров, государства.

Сегодня реструктуризация промышленных компаний закономерно выступает в качестве их рыночной реформы. В теоретико-методическом плане предметом реструктуризации должна стать, прежде всего, система производственных или внутрифирменных отношений предприятия. Эффективность реструктуризации промышленных компаний предполагает создание в стране соответствующего нормативно-правового обеспечения, отражающего институализацию отношений корпоративной собственности и социально-трудовых отношений как факторов, определяющих конкурентоспособность промышленных компаний в современных условиях, динамизм производительных сил.

Литература

1. Кондратьев В.В., Краснова В.Б. Реструктуризация управления компанией: 17- модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 6. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 240 с.
2. Маслов С. Необходимость и понятие реструктуризации компании в условиях переходной экономики // Фондовый рынок. – 1998. - № 31. – С. 18-21.
3. Пахомов Ю.Н. Спрос и монетизация как предпосылки и факторы качественного роста // Економічний часопис – ХХІ. – 2002. - № 10. – С. 29-34.
4. Реформа системи банкрутства в Україні. Агентство з питань банкрутства; За ред. О.Г.Тарасенка. – К.: Преса України, 2000. – 528 с.
5. Заглинський А.О. Проблеми розвитку ринкових відносин у сфері зайнятості трудових ресурсів. Рівне: ППФ "Волинські обереги". – 2002. – 400 с.
6. Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. До 100-річчя Київського національного економічного університету та 40-річчя кафедри управління персоналом. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Т.2. Управління персоналом в організаціях. – К.: КНЕУ, 2005. – 383 с.

УДК 349.6

І.М. Пожарицька, к.е.н., доцент,
Національна академія природоохоронного і курортного будівництва

НОРМАТИВНЕ ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ

Міжнародні стандарти ISO серій 9000 «Системи управління якістю» і 14000 «Системи менеджменту навколишнього середовища» підкреслюють важливість аудиту як управлінського засобу моніторингу і перевірки фактичного впровадження політики організації у сфері якості і (або) її екологічної політики.

Прийнятий Закон України «Про екологічний аудит» визначив основні правові і організаційні засади здійснення нового напрямку аудиту – екологічного, спрямованого на підвищення екологічної обґрунтованості і ефективності діяльності суб'єктів господарювання [1]. Раніше Державний науково-дослідницький інститут метрології вимірювальних і управляючих систем (ДНДІ «Система») спільно з

Технічним комітетом стандартизації «Управління якістю і забезпечення якості» розробили і Держспоживстандарт України затвердив національний стандарт ДСТУ ISO 19011:2003 «Настанова щодо здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного управління» [2]. Даний національний стандарт замінив раніше діючі національні стандарти ДСТУ ISO 10011- 97, ДСТУ ISO 14010-97 і відповідає міжнародному стандарту ISO 19011:2002 з аналогічною назвою. Проте, існують деякі розбіжності в термінології і визначенні понять, які повинні бути врегульовані прийнятим ДСТУ 19011. Таким чином, відсутність чіткого визначення термінів екологічного аудиту, на яких базуються критерії оцінки, не дозволяє належним чином формулювати адекватні функціональні межі програми екоаудиту, що є актуальним при формуванні політики підприємства в області охорони навколишнього середовища.

Метою статті є критична оцінка термінів і визначень екологічного аудиту з урахуванням оновленої нормативної бази, а також формулювання пропозицій по розвитку принципових аспектів екоаудиторської діяльності.

Розглянемо існуючі підходи до основних термінів і визначень понять в національній нормативній базі, регулюючій питання екологічного аудиту (табл. 1) [1, 2].

Розглянуті основні визначення термінів екологічного аудиту не є однозначними згідно оновленої національної нормативно- правової бази. Визначення терміну «екологічний аудит» присутнє тільки в Законі України «Про екологічний аудит», і на погляд багатьох учених, наприклад, Е.Петрік, не є вичерпним [3, с. 51-57]. При цьому дане визначення багато в чому схоже з терміном «внутрішній аудит», представленим в ISO 14001:2004 «Системи менеджменту навколишнього середовища», тільки стосовно рівня організації. Визначення терміну «аудит» в ДСТУ ISO 19011:2003 відповідає міжнародному ISO 9001 «Система менеджменту якості». Детальнішому вивченню дефініції «екологічний аудит», з власним уточненням формулювання, буде присвяче окреме дослідження.

Законодавчо, по видах, екоаудит ділиться на внутрішній і зовнішній згідно ознаці суб'єктів (користувачів інформації). У Законі України також виділяються форми: добровільний і обов'язковий, проте їх можна назвати видами залежно від критерію обов'язковості. Безумовно, дана класифікація видів екоаудиту неповна. Теоретично можна виділити ще декілька ознак: залежно від об'єктів може здійснюватися екоаудит виробничих об'єктів, екоаудит на режимних об'єктах, інформація про яких містить державну таємницю, екоаудит проектної документації, екоаудит системи управління та ін.

Залежно від рівня можна виділити екологічний аудит державних структур, транснаціональних корпорацій, галузі, території (регіону), муніципальної освіти, підприємства. По характеру екоаудит, на наш погляд, може бути підтверджуючий, системно-орієнтований і базується на ризику. Залежно від об'єму екоаудит може бути комплексний і тематичний; за часом здійснення: що повторюється і первинний; по періодичності: періодичний і неперіодичний; по наявності аудиторського висновку: атестований або неатестований (екологічний консалтинг).

Аналогічно видам, обмеженим є і перелік об'єктів екологічного аудиту в законодавстві. На наш погляд, об'єкти екоаудиту можна розширити, виділивши різні підходи до визначення ролі екологічного аудиту: як форми екологічного контролю; як інструменту екологічної експертизи; як елементу системи екологічного менеджменту; як етапу оцінки дії на навколишнє середовище (ОВОС) проектів планів і програм будівництва; як аналога загального аудиту (перевірки фінансової звітності, платіжно-розрахункової документації, податкових декларацій вимогам екологічного законодавства); як виду підприємницької діяльності.

Перелік принципів екологічного аудиту, відображених в національній нормативно-правовій базі, включає зміщення етичних і методологічних (фундаментальних) принципів. Проведені дослідження показали, що із законодавчого переліку до методологічних принципів екологічного аудиту можна віднести: законність, наукову обґрунтованість, задокументованість, персональну відповідальність аудитора. Решта принципів є етичними. Також, на наш погляд, принципи аудиту, як і інших управлінських функцій, можна розділити на три категорії залежно від мети і характеру, структури і процесу.

Критерії екоаудиту є мабуть єдино незаперечними поняттями, оскільки обґрунтовуються вимогами охорони навколишнього природного середовища, врегульовані законодавчо. Проте, ранжирування критеріїв екоаудиту також можна уточнити залежно від різних підходів до визначення ролі екологічного аудиту, аналогічно класифікації об'єктів, наприклад: техногенна безпека навколишнього середовища; механізм підвищення інвестиційної привабливості підприємства; соціальний імідж підприємства та ін.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика термінів екологічного аудиту

Терміни (поняття)	ДСТУ ISO 19011:2003	Закон України «Про екологічний аудит»
Аудит (екологічний аудит)	Аудит - систематичний, незалежний і задокументований процес отримання доказів аудиту і об'єктивного їх оцінювання з метою визначення ступеня виконання критеріїв аудиту	Екологічний аудит - це документально оформлений системний незалежний процес оцінки об'єкту екологічного аудиту, який включає збір і об'єктивну оцінку доказів для встановлення відповідності певних видів діяльності, заходів, умов, системи управління навколишнім природним середовищем і інформації з цих питань у відповідності законодавства України про охорону навколишнього природного середовища і іншим критеріям екологічного аудиту
Види аудиту (форми екологічного аудиту)	Внутрішні аудити, іноді названі «аудити першою стороною» проводяться звичайно самою організацією або від її імені для внутрішніх цілей, можуть служити підставою для декларації про відповідність. Зовнішні аудити, включають аудити, звичайно названі «аудити другою стороною» і «аудити третьою стороною». Аудити другою стороною проводяться сторонами, зацікавленими в діяльності організації, наприклад, споживачами або іншими особами за їх дорученням. Аудити третьою стороною проводяться зовнішніми, незалежними організаціями	Екологічний аудит ділять на внутрішній і зовнішній. Внутрішній екоаудит об'єкту проводиться за замовленням його власника або органу, уповноваженого на управління їм, для власних потреб. Зовнішній екоаудит проводиться за замовленням інших зацікавлених суб'єктів. Основними формами екологічного аудиту є добровільний або обов'язковий аудит. Добровільний екоаудит здійснюється щодо будь-яких об'єктів екологічного аудиту за замовленням зацікавленого суб'єкта за згодою керівника або власника об'єкту екоаудита. Обов'язковий екоаудит здійснюється за замовленням зацікавлених органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування щодо об'єктів або видів діяльності, які представляють підвищену екологічну небезпеку, а також в інших випадках, передбачених законом
Об'єкт аудиту	Організація, що перевіряється	1) підприємства, установи і організації, їх філіали і представництва або об'єднання, окремі виробництва, інші господарюючі об'єкти; 2) системи управління навколишнім природним середовищем; 3) інші об'єкти, передбачені законом
Критерії аудиту	Сукупність політики, методик або вимог. Критерії аудиту використовують як еталон (базис), з яким порівнюють докази аудиту	Вимоги нормативно-правових актів щодо охорони навколишнього природного середовища, методики, установки, організаційні вимоги, керуючись якими екоаудитор оцінює докази екоаудита, проводить їх аналіз і готує висновок щодо об'єкту екоаудита. Критерії екоаудиту визначаються в договорі на проведення екологічного аудиту
Принципи аудиту	Етична поведінка, чесність в наданні результатів, належна професійна ретельність, незалежність, підхід, який базується на доказі	Незалежність, законність, наукова обґрунтованість, об'єктивність, достовірність, документованість, конфіденційність, персональна відповідальність аудитора
Доказ аудиту	Протоколи, виклад фактів або інша інформація, яка є істотною для критеріїв аудиту і може бути перевірена. Докази аудиту можуть бути якісними або кількісними	Документально зафіксована інформація про діяльність об'єкту екоаудиту, яка може бути перевірена. Докази екоаудиту використовуються екоаудитором для визначення відповідності об'єкту екоаудиту вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища і іншим критеріям екоаудиту

Визначення доказу в аудиті (екоаудиті) є методично узгодженим і підлягає критичній оцінці тільки відносно вимог до аудиторських доказів, джерел їх отримання, а також видів документації, що містять докази.

Таким чином, в результаті порівняльного дослідження визначень термінів екологічного аудиту у вітчизняній нормативно-правовій базі встановлено, що більшість в термінології має неузгодженість і обмеженість. Це відноситься в першу чергу до видів, об'єктів, принципів екоаудиту. Також підлягає уточненню саме поняття екологічного аудиту з погляду підходів до визначення його ролі в системі охорони навколишнього середовища і екологічного менеджменту.

Подальшому дослідженню підлягають принципи організації екологічного аудиту залежно від функціональних, територіальних і нормативно-правових меж програми екоаудиту.

Література

1. Закон України «Про екологічний аудит» № 1862 від 24 червня 2004р.// ВВР.- 2004.-№12.- Ст.115.
2. ДСТУ ISO 19011:2003 Керівництво до здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного управління // Держспоживстандарт України. – ДО, 2004. – 24 с.
3. Петрік Е. Екологічний аудит в Україні: проблеми методики і організації // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - № 8. – С.51-57.

УДК 330.341.1

В.С. Барило, аспірант, Національний технічний університет
„Харківський політехнічний інститут”

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Современное состояние мировой экономики доказывает, что уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей и компаний – обеспечивает основу стойкого экономического роста общества, определяет роль и положение государства в системе международных отношений, степень его экономической безопасности. В последние десятилетия наращивание темпов научно-технического прогресса, стремительное развитие наукоемких производств дали новый толчок к интенсивным научным исследованиям сущности инноваций и инновационного развития. В мировом хозяйстве формируется новая парадигма развития общества на базе использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов. Инновации становятся стратегическим фактором экономического роста, влияют на структуру общественного производства, стабилизируют социальную ситуацию в стране.

Методические основы инноваций были заложены еще классической политэкономией и в дальнейшем получили развитие в различных направлениях экономических теорий. Так, некоторые аспекты экономических инноваций были рассмотрены в работе А. Смита при исследовании им роста доходов и благосостояния людей. Фактором, который обеспечивает рост доходов населения, являлось общественное разделение труда, которое и рассматривалось им как экономическая инновация [1, с. 74].

Целью статьи является освещение разнообразных точек зрения на сущность инноваций, раскрытие содержания категории «инновация» под воздействием экономического развития общества.

Возникновение самостоятельной инновационной теории происходит в начале XX ст. У истоков инновационной теории экономического развития стоял выдающийся украинский ученый М. Туган-Барановский, который на основе проведенного анализа сделал революционный вывод, противоречивший закону свободного рынка: не потребление и спрос управляют производством, а именно производство управляет потреблением, и это происходит из-за накопления капитала и его инвестирования в новые технологии и производства [2, с. 30].

Термин «инновация» в первое время означал «воплощение научного открытия, технического изобретения в новой технологии или в новом виде изделия» [3, с. 25]. Й. Шумпетер первым среди ученых разграничивает товарные и технологические изменения, доказывает, что именно массовое появление «новых комбинаций» способно засвидетельствовать начало подъема экономики. По мнению Й. Шумпетера, техническая инновация - это экономическое средство, примененное предпринимателем с надеждой повысить свою прибыль [3, с. 28]. То есть прибыль является результатом новых комбинаций. «Новые комбинации» - это обновления, выходящие за пределы

уровня простого воссоздания, под которыми понимались изменения в развитии производства и рынка. Й. Шумпетер трактует инновации как изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности и определяет содержание и место экономических инноваций в границах производственной функции. Он отмечает, что «производственная функция описывает количественное изменение продукта и факторов, которые влияют на него. Если вместо суммы факторов мы изменим форму функции, то получим инновацию» [3, с. 32-33].

Последующие определения инноваций трактуют это понятие в зависимости от объекта и предмета исследований. Так, одно из определений утверждает, что «нововведение охватывает научно-технические, технологические, экономические и организационные изменения, которые происходят в процессе воссоздания. Его основными признаками являются: качественная новизна изделий, способов производства и технологий в сравнении с предыдущими, темп реализации, динамика цикла нововведения, экономическая эффективность, социальные последствия» [4, с. 37]. Польский ученый Г. Хучек отмечает, что в «словаре польского языка инновация означает воплощение чего-нибудь нового, любой новой вещи, новинку, реформу» [5, с. 48]. Венгерский ученый Б. Санто считает, что инновация - это «такой общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход» [6, с. 29].

Российский ученый Уткин Е.В. определяет инновацию как «объект, внедренный в производство в результате проведенного исследования или сделанного открытия, качественно отличающегося от предыдущего аналога» [7, с. 10]. Академик Яковец Ю.В. обосновано утверждает, что перечень возможных инноваций и сфер их использования неисчерпаемый – как неисчерпаемы изобретательство человеческого ума и разнообразие сфер деятельности, многогранность интересов человека [8, с. 4]. В этом определении содержится вся гамма признаков и свойств, которые, по нашему мнению, органически присущи инновациям как общественному явлению.

Анализ вышеприведенных определений показывает, что важнейшими характеристиками инноваций является их новизна (научно-технический аспект) и коммерческий успех (экономический аспект). Коммерческий аспект определяет инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка. Оба этих аспекта нераздельны. Причем важно отметить, что научно-технический аспект становится экономическим фактором только тогда, когда нововведение воплощается в виде нового продукта, который имеет спрос на рынке. То есть каждая инновация должна иметь ориентацию на конечный результат прикладного характера.

Большое количество толкований понятия «инновация» можно объяснить отличиями в цели его использования, несмотря на то, что в самих трактовках нет существенной разницы. Во всех приведенных определениях «инновация» трактуется применительно к конкретной ситуации. Все существующие определения можно отнести к двум основным подходам относительно определения сущности инновации. В первом случае инновация представляется как процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих; во втором, - как результат творческого процесса в виде новой продукции, технологии, метода.

Для понимания роли инноваций исключительно важным является осознание их места в теории «длинных волн» Н. Кондратьева [9]. Ученый установил, что экономические взлеты и спады, регулярно происходящие в странах с рыночной экономикой, находятся в тесной взаимосвязи с нововведениями. Они изменяют тенденцию хозяйственной конъюнктуры с понижающей на повышающую, вызывая при этом образование волн. Причем, подобно различным типам волн, нововведение также неравномерно во времени. На протяжении приблизительно двух десятилетий перед началом «повышающей волны большого цикла» наблюдается оживление в сфере технических изобретений, а перед и в самом начале «повышающей волны» – их широкое применение в сфере промышленной практики. Именно в результате длинноволновых колебаний произошло изменение лидирующих секторов экономики.

Н. Кондратьев также считал, что инновации развиваются со своей собственной закономерностью, которую он разделил на закономерности статики, динамики и генетики [9]. Так, закономерность статики отображается в четко определенном распределении инновационного потенциала по видам деятельности, сферам и отраслям воссоздания, то есть каждое звено общественной системы получает подпитку нововведениями и тем самым обеспечивается сбалансированность в экономическом развитии общества. Закономерность динамики находит отображение в цикличности инновационной деятельности. С одной стороны, это собственно

инновационные циклы с их волнами и кризисами, с другой, – инновационные циклы вписываются в общий ритм циклической динамики общества. И, наконец, закономерности генетики, наследственности в динамике инноваций позволяют выявить внутреннюю структуру, характер и последствия инновационной деятельности, обосновать селективную государственную инновационную политику. Наследственное ядро (генотип) общества и каждой его структуры не изменяется от цикла к циклу, поскольку в таком случае перерождается или вообще разрушается система. Именно с этой закономерностью связан отбор, вмешательство государства в открытие тех инноваций, которые направлены на обогащение генотипа и замену устаревших, исчерпавших свой ресурс элементов системы, и одновременно попытка защитить систему от инноваций, способных разрушить наследственное ядро, авантюрных инноваций, которые не имеют реальных условий для реализации, от напрасного расходования ресурсов, а также псевдоинноваций – попыток усовершенствовать устаревшие элементы системы.

Учет такой закономерности позволил выделить критерии для классификации инноваций: относительно сферы применения (технологические, организационно-производственные, экономические, социально-политические, государственно-правовые, управленческие и тому подобное), касаясь уровня новизны и значимости (базисные – те, что обогащают наследственное ядро при переходе общества от одной ступени к другой; улучшающие; микроинновации; псевдоинновации) и по сфере распространения (глобальные, национальные, региональные, локальные, точечные) [9, с. 5–7].

Рассматривая эволюцию теории инноваций, следует отметить, что представители неоклассических теорий также отводили инновациям принципиально важную роль в экономических процессах. Если по мнению Й. Шумпетера каждая инновация, реализующая большое изобретение, создает предпосылки для формирования новых поколений техники и технологии, является базовой инновацией, и, в свою очередь, инициирует возникновение более мелких (вторичных) инноваций, то представитель неоклассической теории инноваций Г. Менш разделял их на базовые, улучшающие и воображаемые. Он подчеркивал, что базовые инновации порождают многочисленные инновации (мультипликативный эффект), что обуславливает циклическое развитие. Отличия между отдельными видами инноваций, по его мнению, определяют и различный подход касаясь стимулирующих мероприятий государства. Именно базовые инновации, которые оказывают существенное влияние на развитие общества, должны больше всего поддерживаться государством, в то время как воображаемые инновации следует изымать из системы государственного управления. Нельзя обойти вниманием и то обстоятельство, что неоклассическая теория объяснения экономических явлений в последние годы испытала существенную критическую переоценку. Признавая ее вклад в изучение факторов, которые обуславливают экономический рост, необходимо отметить ее неспособность осуществить анализ технологических изменений путем адекватных средств. Эта теория, по мнению представителей эволюционной теории экономических изменений, «... не дает никакой возможности примерить анализ роста на уровне экономики или её сектора с тем, что известно о процессах технологических изменений на микроэкономическом уровне» [10, с. 270]. То есть явления микроуровня для неоклассической теории являются лишь средством для объяснения явлений макроуровня, собственно который она считает фундаментальным.

Важным шагом на пути развития теории инноваций нужно признать теорию инновационного предпринимательства, которая стала своеобразным ответом на вызовы экономического развития конца XX в., в частности в сфере становления новой предпринимательской экономики. Эта теория связывает предпринимательскую и инновационную деятельность: в частности рост объемов инвестиций в инновационную сферу, становится тем фактором, который через развитие предпринимательства обеспечивает общие экономические достижения. При этом происходят активные структурные сдвиги экономики, что находят свое воплощение в падении темпов развития традиционных отраслей при одновременном росте сферы новейших информационных технологий.

Учитывая многовекторность роли и места инноваций в общей для всех стран диалектике экономического развития, становится понятной концентрация усилий на проблемах формирования современной теоретической концепции инновационного развития, которая сегодня с новой силой развернулась в экономической науке. И именно этим продиктована потребность возвратиться к одной из ключевых проблем экономической науки – проблеме влияния технологий, инновационных изменений на динамику экономического роста. Даже сжатый обзор эволюции основных теорий инноваций убеждает, что попытки исследовать методологические основы инновационного развития всегда были неразрывно связаны с теорией экономического роста.

Анализ вышеприведенных определений показывает, что важнейшими характеристиками инноваций является их новизна (научно-технический аспект) и коммерческий успех (экономический аспект). Коммерческий аспект определяет инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка. Оба этих аспекта неразделимы. Причем каждая инновация должна иметь ориентацию на конечный результат прикладного характера. Специфика инновации как товара определяется высокой степенью неопределенности при получении научно-технического результата, особым характером финансирования, неопределенностью спроса. Принимая это во внимание и опираясь на содержание рассмотренных терминов, можно дать следующее определение инновации - это процесс внедрения и использования результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленный на удовлетворение конкретных общественных потребностей с целью получения определенного эффекта.

Целесообразно выделить и три основные функции, которые выполняют инновации в экономической системе:

- а) обеспечение роста и качественного обновления продукции на уровне как отдельного предприятия, так и экономики в целом;
- б) осуществление прогрессивных структурных экономических сдвигов, которые касаются важнейших народнохозяйственных пропорций: воспроизводительных, отраслевых, стоимостных;
- в) реализация новейших достижений научно-технического прогресса и повышения на этой основе эффективности производства на микро - и макроуровнях.

Следовательно, инновации представляют собой важнейшую экономическую категорию расширенного воспроизводства, играющую ключевую роль в реализации структурных сдвигов в экономике, формировании народнохозяйственных пропорций и позволяют обеспечить повышение эффективности общественного производства.

Литература

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатств народов.- М.: Соцэкшэ, 1931. - 156с.
2. Туган - Баранівський М.І. Політична економія. – К.: Наукова думка, 1994. – 264с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской деятельности, прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.
4. Инновационный менеджмент. Методическое пособие. Часть 1. – К.: «РАМО». – 1991. – 112с.
5. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение.- М.: Луч, 1992. – 148 с.
6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Общ. ред. и вступл. Б.В. Сазонова. - М: Прогресс, 1990. - 296 с.
7. Уткин Е.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И. Инновационный менеджмент. - М.: АКАЛИС, 1996. - 243 с.
8. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / Под ред. проф., д.э.н. академика РАЭН Яковца Ю.В. – М., 1997. – 183 с.
9. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. / Сост. Ю.В. Яковец. - М.: Экономика, 2002. - 767 с.
10. Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений: Пер. с англ. – М.: Дело, 2002.– 536 с.

УДК 658.783.12.122

О.І. Авраменко, асистент,
Ю.В. Синяговська, студент, Ю.М. Віденко, студент,
Кременчуцький державний політехнічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЗАПАСІВ

Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємств всіх форм власності та галузей економіки використовують виробничі запаси. Вони є складовою частиною групи матеріальних ресурсів та займають особливе місце у складі майна підприємства та у структурі витрат. Оскільки запаси досить швидко можуть бути перетворені на гроші, їх відносять до складу оборотних активів.

В структурі витрат на виробництво продукції промислових підприємств матеріальні витрати, як правило, складають 50-70%, що зумовлює їх вплив на величину собівартості продукції та рівень

фінансових результатів. Таким чином, для досягнення ефективної системи господарювання необхідно особливу увагу приділяти обліку матеріальних цінностей на підприємстві, правильності їх оцінки при надходженні та вибору методу списання запасів при вибутті.

Теоретичні аспекти поняття запасів та ведення їх обліку на підприємствах розглянув у своїх працях Бутинець Ф.Ф. На його думку, “важливе значення має оцінка запасів при їх вибутті, так як саме тут виникають проблеми з вибором варіанту, з врахуванням впливу оцінки на вартість продукції, що виготовляється, ціну готових виробів, попит споживачів і розмір прибутку” [1, с. 289]. Особливості оцінки матеріальних запасів були досліджені Л. Баранівською. Вона дійшла висновку, що “Практичний інтерес для підприємств хлібопекарської галузі становлять методи середньозваженої собівартості та ФІФО” [2, с. 45]. Проблеми визначення запасів та їх раціонального використання були розглянуті Басенком О.В., який вважає, що “запаси посідають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності при визначенні результатів господарської діяльності та при висвітленні інформації про його фінансовий стан” [3, с. 119]. Класифікація запасів, особливості їх обліку при надходженні та вибутті, а також проблеми вибору раціонального методу оцінки запасів досліджено Лишиленко О.В. Автор дійшов висновку: “З метою забезпечення безперервної діяльності підприємства воно повинно бути забезпечене тими або іншими матеріальними запасами” [4, с. 110].

На сьогоднішній день питання оцінки матеріальних цінностей є досить актуальним, оскільки вона відіграє значну роль у формуванні облікової політики підприємства. Тому метою написання статті є аналіз оцінки запасів при їх вибутті в умовах коливання цін та рівня інфляції. Від правильності вибору методу оцінки запасів залежить об’єктивність (реальність) даних про отриманий підприємством прибуток, оскільки неправильно вибраний метод списання в умовах збільшення або зменшення ринкових цін на ті чи інші запаси може призвести до завищення або заниження оподаткованого прибутку підприємств.

Правильність оцінки матеріальних цінностей при їх надходженні та вибутті залежить від ефективності системи ведення бухгалтерського обліку, організації систем контролю та управління запасами. Облік запасів на підприємстві, як правило, є досить трудомістким, оскільки до складу запасів можуть входити десятки та сотні видів найменувань, а отже цей процес потребує багато часу та значних затрат праці. Таким чином, зважаючи на те, що кожне підприємство має право самостійно обирати метод списання запасів, на бухгалтера покладено відповідальність вибрати саме той метод, який дасть змогу оптимізувати затрати праці та спростити облік запасів.

Кожен з методів оцінки запасів при їх вибутті має свої переваги та недоліки, а тому перед підприємством постає задача вибору такого методу, який би найбільше відповідав його потребам: не завищував фінансових результатів діяльності; не занижував собівартості готової продукції; був простим та легким у застосуванні.

Порядок оцінки і обліку запасів регулюється П(С)БО № 9 „Запаси”. Відповідно до п. 4 П(С)БО № 9 «запаси – це активи, які: зберігаються для наступного продажу в умовах звичайної господарської діяльності; перебувають в процесі виробництва з метою наступного продажу продукту виробництва; зберігаються для споживання при виробництві продукції, виконанні робіт і наданні послуг, а також для управління підприємством» [5, с. 33]. Таким чином, визначившись з поняттям запасів та прослідкувавши їх рух на підприємстві, можна дійти висновку, що оцінка матеріальних цінностей здійснюється на таких етапах бухгалтерського обліку: при надходженні запасів на підприємство, при вибутті запасів, на дату балансу. Під час надходження запасів на підприємство основним завданням бухгалтера є правильне визначення їх первісної вартості, враховуючи джерела надходжень, а при списанні – вартості вибувчих запасів [1, с. 285].

Отже, достовірність оцінки запасів залежить, в першу чергу, від знання бухгалтером нормативної та законодавчої бази бухгалтерського обліку та його компетентності. Оскільки на даному етапі обліку на бухгалтера покладено велику відповідальність, для правильності здійснення обліку цих операцій він повинен чітко розуміти, що відноситься до категорії запасів, як визначається їх первісна вартість. к правило, при визначенні первісної вартості запасів, які надійшли на підприємство, проблем не повинно бути. Складніша ситуація виникає під час їх списання у зв’язку з реалізацією або відпуском у виробництво. При вибутті запасів підприємство зустрічається з проблемою вибору методу їх оцінки, оскільки це є одним із основних факторів впливу на рівень собівартості продукції, ціни продукції та в кінцевому результаті на розмір прибутку та величину податку на прибуток підприємства. За даними П(С)БО № 9 п. 16 при відпуску запасів у виробництво, реалізації та іншому вибутті їх оцінка здійснюється по одному з наступних методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів, середньозваженої собівартості; собівартості перших за

часом надходження запасів (ФІФО), собівартості останніх за часом надходження запасів (ЛІФО), нормативних витрат, ціни продаж [5, с. 34].

Підприємство має право самостійно обирати метод оцінки вартості запасів при їх вибутті, але у випадку вибору одного з наведених методів воно не має права його змінювати протягом податкового року для цілей податкового обліку (згідно Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 24.12.2002 р. № 349-IV зі змінами і доповненнями). Обраний метод оцінки вибуття запасів фіксується в наказі „Про облікову політику підприємства”. Законодавством України не заборонено використовувати на одному підприємстві одночасно декілька методів оцінки, але Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” вводить обмеження: „Для всіх одиниць податкового обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується лише один з наведених методів” [6, с. 661].

Вибір того чи іншого методу оцінки запасів залежить від виду і характеру діяльності підприємства та специфіки галузі, до якої воно належить. Також на вибір методу впливає облікова політика та вид системи обліку. На діяльність підприємства мають свій безпосередній вплив економічні процеси, які відбуваються на макрорівні, тому, віддаючи перевагу одному із методів оцінки, підприємство в першу чергу повинно звертати увагу на економічну стабільність держави та інфляційні процеси. За часи незалежності Україна пройшла через роки нестабільності, які характеризуються високими темпами інфляційного зростання, знеціненням національної грошової одиниці, падінням обсягів виробництва. Але з 2000 р. українська економіка стала більш стабільною. Однак, не зважаючи на поліпшення темпів приросту ВВП за останні роки (у 2004 р. – 112,1%; у 2005 р. – 113,5%), в державі все одно відбувається коливання цін та рівня інфляції (у 2004 р.- 112,3%; у 2005 р. – 110,3%) [7, с. 6]. Це здійснює свій вплив на підприємницьку діяльність і змушує підприємства більш відповідально підходити до вибору методу оцінки запасів при їх вибутті.

На сьогоднішній день, на думку багатьох вчених, для домінуючої кількості українських підприємств найбільш раціональним буде використання методів ФІФО або середньозваженої собівартості (табл. 1).

Таблиця 1. Вплив методів оцінки запасів на показники діяльності підприємства

Показники діяльності підприємства	Метод середньозваженої собівартості	Метод ФІФО
Чистий прибуток	Набуває середнього значення	Набуває максимального значення
Кінцева собівартість запасів	Нижча за ринкову вартість	Наближена до їх ринкової поточної вартості
Собівартість реалізованої продукції	Набуває середнього значення	Знижується

Ці методи є найбільш поширеними як в Україні, так і за її межами, завдяки простоті їх використання та об'єктивності показників підприємницької діяльності [1, с. 292]. Існують підприємства, для яких найдоцільнішим буде використання інших методів.

Так, наприклад, для організацій, що займаються виконанням науково-експериментальних проєктів або індивідуальних замовлень, раціональним буде використання методу ідентифікованої собівартості. При застосуванні цього методу для кожної одиниці запасів використовується спеціальне маркування, яке дозволяє визначити її собівартість, таким чином підприємство може регулювати прибуток шляхом реалізації більш дорогих або більш дешевих запасів. На підприємствах промисловості зі складною технологією інколи використовують метод нормативних витрат. Даний метод є досить точним та систематичним, однак потребує регулярного перегляду норм витрат, щоб вони відповідали фактичним нормам, та ускладнює механізм включення запасів до собівартості готової продукції.

На підприємствах роздрібної торгівлі, які мають значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торгової націнки, доцільним є використання методу списання запасів за цінами продажу. Цей метод застосовують у тому випадку, коли використання інших методів невиправдане. Метод ЛІФО на сьогодні не використовується.

Для вибору методу, який є найефективнішим для списання запасів, доцільно зробити розрахунок результатів списання одних і тих же запасів різними методами, передбаченими П(С)БО 9 "Запаси". Проаналізувавши результати застосування методів ФІФО і середньозваженої собівартості,

можемо зробити певні висновки про їх вплив на вартість витрачених запасів та на їх залишки в балансі. Використання методу ФІФО призводить до зменшення вартості витрачених запасів і збільшення їх залишку. Перевагою даного методу є те, що вартість залишку запасів в балансі приблизно дорівнює їх ринковій вартості. Доцільність використання методу ФІФО на промисловому підприємстві залежить від рівня інфляції в державі. Даний метод доречно використовувати в умовах низької інфляції, а недоцільним є його застосування за умов високої інфляції, оскільки це призведе до завищення вартості залишків матеріальних цінностей та зниження собівартості готової продукції. У результаті застосування методу ФІФО за умов високої інфляції на підприємстві спостерігається завищений прибуток та, як наслідок, збільшення податкового зобов'язання з податку на прибуток.

Використання методу середньозваженої собівартості дає об'єктивну картину руху матеріальних цінностей на підприємстві. При застосуванні цього методу чистий прибуток буде мати середнє значення, яке найбільш відповідає фактичному. Доцільність використання даного методу оцінки запасів також обумовлена рівномірністю їх списання, реальністю стану залишків запасів в балансі та вартості витрачених матеріальних цінностей.

Таким чином, проаналізувавши переваги та недоліки кожного з цих методів, можна зробити висновок про те, що більш доцільним є використання методу середньозваженої собівартості. Він є ефективнішим в умовах інфляції (як при зростанні, так і при зниженні цін) на відміну від методу ФІФО, який виправдовує себе лише за умов низької інфляції. Також метод середньозваженої собівартості, в порівнянні з методом ФІФО, менш трудомісткий та простий у застосуванні для підприємств з великою кількістю запасів різної номенклатури.

Література

1. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” вищих навчальних закладів / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 5-е вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП «Рута», 2003.- 726 с.
2. Баранівська Л. Особливості оцінки матеріальних запасів на підприємствах хлібопекарської галузі // Економіст. – 2006.- №4.- С. 44 – 46.
3. Басенко О.В. Визначення запасів та їхньої класифікації на підприємствах текстильної промисловості // Актуальні проблеми економіки. – 2005.- №2.- С. 119 – 125.
4. Лишиленко О.В. Бухгалтерський фінансовий облік. Навчальний посібник. – Київ: Видавництво «Центр учбової літератури», 2003.- 524 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 "Запаси", Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 №246. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 2.11.1999 за № 751/4044 // Все про бухгалтерський облік. – 2005. - №13. – С. 33 – 35.
6. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994 № 334/94 – ВР (зі змінами і доповненнями згідно Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 24.12.2002 № 349 – IV) // Україна. Закони. Основні чинні кодекси і закони України / Уклад. Ю. П. Єлісєвєнко. - К.: Махаон, 2003.- 976 с.
7. Індекси інфляції // Інформаційно-аналітична газета “Податки та бухгалтерський облік”. – 2006.- № 66 (937). – С. 6.

УДК 332.14 (477.75)

Н.В. Апатова, д.э.н., профессор,
Г.Г. Ермоленко, к.т.н., доцент,
Д.А. Потеев, д.э.н., доцент,
Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АР КРЫМ

От того, каким будет соотношение функций по региональному развитию между центральными и местными органами власти в Украине, зависит качество и скорость проведения экономических реформ как в регионах, так и в стране в целом. Более того, как показал политический кризис Украины выборного периода осени 2004 г., целостность государства, его политическое устройство в немалой степени зависит от эффективности региональной политики. Наметившийся раскол между западными и восточными регионами может оказаться фатальным, если региональная политика государства в экономике, политике, социальных сферах останется без существенных изменений. Фундаментом стабильного развития регионов является самостоятельность в определении перспективных целей и возможности финансировать мероприятия по их реализации, прежде всего за счет собственных источников и привлеченных инвестиций.

Мировое хозяйство вступило в новую фазу своего развития - информационную, что означает зависимость всех производственных и обменных процессов от использования экономической информации и научных знаний. Такое развитие должно быть, прежде всего, ресурсосберегающим, природоохранным и полностью направленным на удовлетворение духовных и разумных физических потребностей человека. Академик Вернадский В.И. назвал данную фазу социально-экономического развития ноосферной, победой разума.

Вопросы регионального развития рассматриваются многими отечественными и зарубежными учеными, в том числе, академиками Чумаченко Н.Г. и В. Семиноженко. Анализируя современный этап социально-экономического развития, авторы отмечают, что общими чертами развития всех регионов являются инновационные процессы, реализуемые в каждом конкретном случае по-своему.

Для каждого региона необходимо учитывать специфику его ресурсного, производственного и институционального потенциалов, отражать ее в стратегии и тактике развития данного региона.

Цель статьи – определить основные направления социально-экономического развития АР Крым, показать пути реализации общей стратегии в конкретных программах.

Главной социально-экономической стратегией в настоящее время является инновационное развитие, реализуемое во всех отраслях, включая материальное производство, услуги, особенно медицинские и образовательные. Так, украинский экономист Шовкун И.А. считает, что: «определяющей компонентой экономического развития является инновационный процесс, который представляет собой системное явление, результат разноректорного взаимодействия институтов и экономических агентов, в котором линейные связи в цепочке «наука – производство – потребление» - это только одна из многочисленных составляющих» [1, с. 196]. Он делает выводы, что в Украине накопились негативные институциональные факторы, влияющие на инновационное развитие. К их числу относятся неэффективность власти, ее определенная виртуальность, структурная деградация экономики в сторону сырьевой и добывающей, неравные условия конкуренции и монопольные ограничения, создание препятствий для свободного предпринимательства, сдерживание спроса на инновационные факторы производства.

На региональном уровне важными факторами улучшения инновационной деятельности являются: поддержка венчурных фирм, организация информационных и координационных Центров, осуществляющих мониторинг инновационной активности и обмен технологиями, а также создание технопарков с учетом подготовки специалистов в регионе. О роли технических парков как сосредоточения наукоемких производств, в формировании инновационной экономики в Украине пишет В. Семиноженко, при этом он называет технопарки «основными элементами инфраструктуры, обеспечивающими функционирование инновационной модели национальной экономики» [2, с. 16]. Однако технопарки могут создаваться и на региональном уровне, при крупных университетах, в которых сосредоточены фундаментальные и прикладные исследования. Таким примером может служить технопарк «София-Антиполис» при университете г. Ниццы (Франция).

Сегодня практически утрачена практика работы Центров научно-технической информации, существовавших ранее в каждой области. Они действительно являлись центрами, способствующими инновациям, собирающими и хранящими сведения о мелких и крупных научно-технических достижениях. Возобновление работы таких Центров, персонал которых в новых информационных условиях может состоять всего из нескольких человек, будет способствовать инновационному подъему каждого региона и страны в целом.

Информационные, координационные и консалтинговые Центры совместно с венчурными фирмами, имеющимися в регионе научно-исследовательскими учреждениями и вузовской наукой создадут региональную инновационную инфраструктуру, являющуюся основой развития инновационной деятельности. По мнению Б. Данилишина и В. Чижовой, важным мероприятием регионального уровня должно стать также «предоставление льготных кредитов субъектам предпринимательской деятельности под внедрение новых технологий, ноу-хау, научно-исследовательских разработок» [3, с. 11].

Следующей тактической задачей для осуществления реальной инновационной политики является развитие малого и среднего бизнеса. Даже в официальной статистике нет разделения показателей деятельности малого и среднего бизнеса, их отчетность идет одной строкой. Однако можно сделать вывод, что средний бизнес в нашей стране развивается особенно трудно, стоит предприятию перейти из категории «малого» в категорию «среднего», как его тут же пытается поглотить крупный конкурент. Экономическая политика государства Украина направлена на поддержку крупного бизнеса и нищих слоев населения. Средний слой в стране практически отсутствует, а именно он включает большинство в развитых странах. Именно данный класс служит поставщиком инновационных идей, реализуемых на сравнительно небольших предприятиях, на которых путь от идеи до ее воплощения является наиболее коротким, а следовательно, эффективным.

Многообразие региональных инновационных программ в экономически развитых странах свидетельствует об эффективности решения проблем инновационной деятельности самими субъектами этой деятельности. Государственная поддержка выражается в разработке таких программ, организации координации между их участниками, привлечении государственных и других средств для их реализации. Примерами успешной инновационной деятельности являются США, располагающие для этих целей Национальным научным фондом. Наиболее известными являются: программы создания «Промышленно-университетских кооперативных исследовательских центров», осуществляющих совместные проекты с предприятиями; исследовательских центров по разработке государственных научных заказов; программы финансовой помощи отдельным ученым и фирмам в сфере мелкого бизнеса; программы распространения фундаментальных знаний в области новых технологий и новой техники [4, с. 42-43]. В США также распространены различные программы финансовой поддержки инновационной деятельности, реализуемые, в основном, через льготные займы.

Таким образом, сочетание государственной и региональной инновационной политик позволит улучшить инновационную деятельность, мотивировать создание и внедрение новых товаров и услуг. Услуги, в том числе информационные, относящиеся к отбору необходимой информации и ее обработке, распространению Интернет, не учитываются органами государственной статистики и не относятся к инновациям. Тем не менее, существующий для стран OECD показатель «инвестиции в знания», как сумма затрат на научные исследования и разработки, программное обеспечение и высшее образование, для Украины остается неизвестным, поскольку затраты на создаваемое программное обеспечение нигде не регистрируются.

Нами предлагается несколько долгосрочных программ социально-экономического развития АР Крым, краткое содержание которых мы приводим.

В Программе инновационного развития заложены механизмы совершенствования хозяйственной системы, увеличение объемов наукоёмкого сектора производства региональной экономики и роста доли высокотехнологичных продуктов. Центром активизации научно-практической деятельности и разработки инновационных технологий в Крыму может стать технопарк, являющийся научно-производственным объединением и осуществляющий разработку и внедрение новых прогрессивных технологий, а также производство небольших партий инновационных продуктов.

Мировой опыт создания технопарков показывает, что АР Крым является идеальным местом для их размещения. Технопарки становятся местами практик студентов, стажировок молодых ученых, оазисами творческой мысли. Для создания технопарка в Крыму необходимы не столько средства, сколько желание объединиться нескольким ведущим ВУЗам. Тогда Крым аккумулирует

мощный научный потенциал, который пока можно наблюдать только на отдельных конференциях. В рамках технопарка может получить свое развитие научный туризм, связанный не столько со знакомством с проводимыми исследованиями, сколько с приобретением к этим исследованиям. Здесь большую роль могут сыграть информационные технологии, дистанционное участие в разработках при помощи Интернет.

Программа консервации природных ресурсов и рационального природопользования предусматривает сохранение экологического равновесия и соблюдение естественного состояния прибрежного морского пространства. Концепция программы выражается в следующем: «Любой гражданин может беспрепятственно пройти по морскому берегу своей страны». Предлагается ввести природоохранную зону для морской береговой линии и берегов озер, площадь которых превышает 1000 га, размером от 30 до 100 м. Данная территория должна являться государственной, без права собственности на нее местными советами. На данной территории могут быть возведены только временные, ежегодно демонтирующиеся сооружения.

Для береговой линии рек, согласно Водного Кодекса Украины, существует природоохранная полоса шириной 25 м, на которой не разрешается строительство каких-либо капитальных объектов и вырубка насаждений. Для морской береговой линии такого ограничения нет. В результате самозахватов большое количество пляжей на Южном берегу Крыма оказались в частной собственности и недоступны не только приезжим отдыхающим, но и местным жителям. В сложившейся ситуации нарушаются права граждан Украины, принцип социальной справедливости.

Консервация не означает закрытия общественного доступа к участкам. Наоборот, консервация может коснуться ряда территорий заповедников, открыв организованный общественный доступ к наиболее интересным с туристической точки зрения местам, что позволит организовать в выделенной зоне Национальный парк.

Консервация территорий требует составления детального кадастра, содержащего данные не только о почвах участка и его местоположении, но и о его эстетической ценности, участии в общем пейзаже. Именно последние упомянутые качества чаще всего влияют на реальную рыночную оценку участка, но в официальных данных не участвуют. Консервацию территорий необходимо начать с земель Южного берега Крыма, как наиболее ценных в природном отношении и наиболее разграбляемых в последние годы.

Программа совершенствования финансовой системы и налогообложения позволяет определить дополнительные источники решения социальных задач путем изменения пенсионного и социального налогов.

На сегодняшний день крымчан уже меньше 2-х млн. чел., средняя продолжительность жизни мужчины в Украине по официальным данным составляет 62 года, а по неофициальным – 57 лет. Возникает вопрос: для кого накапливает деньги в Пенсионном фонде трудоспособное население, которое в Крыму составляет 361 человек на каждую тысячу? А ведь это – 33% (точно – 32,3%) налога на заработную плату и 2-3% - с ряда финансовых операции, вплоть до мобильного телефонного звонка. Социальный налог в виде страховки здоровья и от безработицы составляет лишь 4,2% (соответственно 2,6% и 1,6%). Ежегодно только число заболевших туберкулезом увеличивается в Крыму в среднем на 7%. Так не лучше ли увеличить социальный налог и распределять его среди живых, чем позволять владельцам негосударственных пенсионных фондов «прокручивать» деньги в теневой экономике и обогащаться?

Акцизный сбор и фиксированный сельскохозяйственный налог необходимо направлять частично на развитие винодельческих предприятий и улучшение состояния земель.

Программа ноосферного развития хозяйства АР Крым предусматривает использование нетрадиционных видов энергии, в том числе, ветровой и солнечной, использование энергосберегающих технологий в производстве промышленной продукции крымскими предприятиями, преимущественно наукоёмкой, с наименьшими затратами материально-сырьевых и экологических ресурсов.

Программа детенизации экономики предлагает ряд мероприятий по сокращению доли теневого сектора в экономике АРК за счет реорганизации территориально-административных единиц и сокращения расходов на содержание административного аппарата; организации учета в рекреационном секторе и создании индустрии развлечений с республиканской формой собственности; контроля за поступлением средств в бюджет от рекреационной сферы, легализации малых рекреационных предприятий.

Несмотря на принятый в Украине в 1995 г. «Закон о борьбе с коррупцией», до сих пор не существует государственной программы детенизации экономики, не разработаны механизмы сокращения ее масштабов.

Программа развития малых рекреационных предприятий в АР Крым позволит заинтересовать местное население в рекреационной деятельности, повысит качество и ассортимент предоставляемых услуг, решит вопрос с регистрацией, а, следовательно, позволит увеличить наполняемость бюджета и объемы сбора на развитие рекреационного комплекса в АР Крым.

Украина располагает в Крыму огромным курортно-рекреационным потенциалом. Само по себе это богатство - неисчерпаемый источник здоровья, познания, а также поступления финансов в бюджет. Однако в последнее время крымский курорт переживает серьезный кризис. За последние годы в 16 раз сократился поток иностранных туристов. Реально объем санаторно-курортных услуг в Крыму мог бы быть большим в 3-4 раза, но фактически сейчас на всемирно известном полуострове «производится» меньше чем 0,5 % общемирового объема курортных услуг. Тем не менее, Крым обслуживает выше четверти всех жителей Украины, поправляющих свое здоровье в санаторно-курортных учреждениях.

Согласно данным официальной статистики, две трети прибывающих в Крым на отдых и лечение - это так называемые неорганизованные рекреанты, они отдыхают как раз в частных домах гостиничного типа или пансионатах, а их владельцы, пользуясь тем, что их статус официально не определен, не платят налогов, не ведут учет отдыхающих.

Основные пути активизации деятельности для минигостиниц, минимотелей, минипансионатов, созданных на основе местного домовладения:

- первоочередное выделение земельных участков под строительство новых малых рекреационных предприятий;
- рассрочка оплаты стоимости технической документации по строительству и в ведение в эксплуатацию МРП в течение трех лет;
- первоочередное подведение коммуникаций (электроэнергии, воды, газа и т.п.);
- отсрочка платежей по аренде земли на три года;
- освобождение от уплаты земельного налога на три года;
- льготная оплата электроэнергии, газа и воды в период курортного сезона (до 50% их стоимости);
- обеспечение территории компактного расположения МРП транспортной доступностью;
- льготное кредитование строительства или капитального ремонта с целью повышения качества обслуживания.

Программа повышения доходов от платы за землю на рекреационных территориях содержит ряд мероприятий, внедрение которых позволит увеличить поступления от платы за рекреационные земли в 40-50 раз. Применение данного подхода к другим крымским землям позволит использовать земельную ренту как социальную ренту для Крымского населения.

Даже по существующим нормативам отчислений Крым получает от использования земли почти в пять раз меньше доходов, чем мог бы. Это результат применения всевозможных льгот и теневого использования земельных ресурсов. Необходимо отметить, что плата за землю - это основной местный доходный источник, который не зависит от итогов финансово-хозяйственной деятельности плательщиков и является значимым фактором в наращивании финансовых ресурсов регионов.

Так в Крыму почти все ведомственные здравницы незаконно пользуются льготами по плате за землю, так как не только принимают отдыхающих за счет бюджетных средств, но и реализуют часть путевок всем желающим по коммерческим ценам.

Исходя из вышесказанного и с целью пополнения средств, получаемых от платы за землю в АРК, предлагается:

- провести работу по инвентаризации и оформлению правоустанавливающих документов на рекреационные земли, что позволит увеличить налогооблагаемую площадь не менее чем в 1,5-2 раза;
- отменить все льготы по плате за землю, кроме санаторно-курортных учреждений туберкулезного профиля, это позволит увеличить сборы налога в 2 раза;
- денежная оценка рекреационных земельных участков должна проводиться по методикам, использующих рыночную стоимость земли с учетом рекреационных особенностей. Данная методика разработана в Таврическом национальном университете им. В.И. Вернадского на кафедре финансов. Реализация данного мероприятия позволит увеличить размеры налогов до 10 раз, так как стоимость земли является базой начисления платы на землю.

Внедрение в практику предложенных мероприятий позволит увеличить поступления от платы за рекреационные земли в 40-50 раз. Если данный подход применить и к другим крымским землям, то тогда земельную ренту можно использовать как социальную ренту для Крымского населения.

В заключение можно сделать следующие выводы. Во-первых, АР Крым обладает огромным ресурсным потенциалом, который может вывести республику не только из категории дотационных, но и процветающих регионов. Во-вторых, имеется достаточное количество финансово-хозяйственных механизмов, позволяющих реализовать стратегию процветания даже при существующих производственных и рекреационных мощностях. В-третьих, для реализации рассмотренных программ не требуются большие затраты, в основном необходимо правовое регулирование и организационная дисциплина.

Объем статьи не позволил детально представить разработки авторов, каждый их перечисленных пунктов программ требует дальнейших обсуждений, расчетов и апробации.

Литература

1. Шовкун І.А. Інституційні передумови формування інноваційної спрямованості економічного розвитку України // Наукові праці Донецького національного технічного університету.- Серія «Економічна». Вип. 69. Донецьк, 2004.- С. 191 – 198.
2. Семиноженко В. Технологические парки Украины: первый опыт формирования инновационной экономики // Экономика Украины.- 2004.- № 1.- С. 16-20.
3. Данилишин Б., Чижикова В. Научно-инновационное обеспечение устойчивого экономического развития Украины // Экономика Украины.- 2004.- № 3.- С. 4-11.
4. Том'юк Т. Регіональна інноваційна політика як інструмент державного регулювання економіки // Економіст.- 2002.- № 11.- С. 42-43

УДК 332.122:338.48

В.И. Колесник, к.э.н., доцент,
Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

РЕГИОН КАК ОБЪЕКТ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ

Всё более заметную роль в Украине начинает играть региональная политика, что оказалось востребовано всем ходом экономических реформ. Положительные изменения в региональной политике привели к существенному смещению центра тяжести: от проблем размещения производительных сил на территориях к вопросам их эффективного использования.

В значительной степени это относится к сфере регионального управления, где ощущается недостаток научного и информационного обеспечения [1, с. 85]. Одной из основных задач при управлении территориальным развитием является создание информационной системы, которая позволила бы оценивать потенциальные возможности регионального управления, давать количественную оценку существующих резервов и указывать те аспекты и направления управленческой деятельности, которые ощутимо повысили бы эффективность регионального управления в целом. Представляется, что в новых социально-политических условиях такая задача более чем актуальна.

Исследуя проблему статистического изучения состояния и динамики регионального развития, специалисты констатируют, что управление и принятие взвешенных решений требуют информации о тенденции (трендах) развития и узловых проблемах, влиянии и результатах вмешательства в соответствующие сферы. Необходима качественная информация относительно прогресса или регресса в движении к устойчивому развитию [2, 3].

Регион необходимо рассматривать как самостоятельный, серьезный и сложный объект изучения. Многие ученые, специалисты работают над этой проблемой, используя различные подходы, добиваются конкретных результатов. Вместе с тем многие аспекты данной проблемы остаются неохваченными. «На сегодня в Украине, – пишет Осауленко А.Г., – есть определенные, но недостаточные предпосылки для управления развитием региона. Проблемой есть, с одной стороны, недоразвитость специфических для данной сферы методов управления, с другой – отсутствие необходимой базы» [4, с. 4].

Формирование статистических информационных баз необходимо рассматривать как процесс, тесно связанный с практикой усовершенствования управления в соответствии с требованиями времени на научной основе. «Методологическое обеспечение построения информационных баз основывается на статистической методологии как совокупности принципов статистического исследования и обоснования на их основе правил, приемов и методов статистического исследования явлений – сбор сведений, их отработка, исчисление показателей, анализ данных» [5, с. 74].

В публикациях, посвященных региональным исследованиям, в основном рассматриваются вопросы изучения региональной экономики, закономерности размещения производительных сил и развития регионов.

Цель настоящей статьи состоит в раскрытии новых направлений в разработке системы информационного обеспечения управленческих решений в регионе. Это прежде всего касается специфики формирования региональных рынков и их взаимодействия, определения подходов к экономическому росту и методов его статистической оценки, выявления взаимосвязи экономических и социальных процессов, разработки региональных управленческих решений, их информационного обеспечения и экономического обоснования.

Регионы длительное время лишь формально признавались объектом управления экономикой в рамках декларируемого территориально-отраслевого принципа управления. Слабость позиций регионов обуславливалась гипертрофированием отраслевого подхода к принятию хозяйственных решений, и, как следствие, отказом от расчета обобщающих статистических показателей, выражающих результаты воспроизводственного процесса в регионах. Последовательное сужение и изменение роли отраслевого принципа управления в ходе реформирования экономики в Украине, превращение регионов в экономически самоуправляемые территории привели к возрастанию их значения как объектов статистического изучения.

С целью определения новых подходов к использованию экономических, человеческих факторов и природно-ресурсного потенциала регионов и для обеспечения достижения качественно новых уровней эффективности экономики и жизни населения Кабинетом Министров Украины в июле 2006 г. утверждена Государственная стратегия регионального развития на период до 2015 г. [6]. В данном документе отмечается, что государственная региональная политика должна быть направлена на создание условий для динамического развития регионов, устранения межрегиональных диспропорций. К основным проблемам регионального развития отнесены структурная разбалансированность экономики, неудовлетворительное состояние инфраструктуры, низкая инвестиционная привлекательность регионов, нерациональное использование человеческого потенциала.

В Постановлении указывается, что государственная региональная политика должна быть направлена на создание условий для повышения конкурентоспособности регионов, обеспечения их постоянного развития на современных технологических основах, повышения продуктивности производства и занятости населения. К вопросам научно-методического обеспечения реализации данной стратегии отнесены задачи научного обоснования региональной политики, разработка методологии оценки развития региона и усовершенствование системы информационного обеспечения развития местного самоуправления.

Для достижения поставленных целей одной из важнейших задач является глубокое изучение и оценка потенциала каждого региона (рис. 1) [7].



Рис. 1. Диагностика регионального развития

Планирование политики государства должно опираться на надежную информационную базу региональных данных. Потому для принятия взвешенной региональной политики необходима статистическо-аналитическая информация, которая бы отражала неравномерность развития регионов и давала возможность анализировать сложившуюся ситуацию и отслеживать результаты реализации стратегии развития регионов и других государственных нормативных документов [7].

В связи с приобретением регионами относительной экономической самостоятельности, формированием в каждом из них единого хозяйственного организма и продолжающейся тенденции регионализации украинской экономики, возрастает роль показателя экономической эффективности как категории науки и экономической практики.

Региональная эффективность - это результативность экономической деятельности регионального хозяйственного комплекса. С точки зрения иерархии уровней управления экономической деятельностью региональная эффективность занимает промежуточную позицию между макроэкономической и микроэкономической эффективностью. Однако, учитывая взаимодействие отраслей региональной экономики, можно отметить, что региональная эффективность имеет содержание, сближающее ее с понятием макроэкономической эффективности. С одной стороны, она отражает итоги деятельности субъектов хозяйствования, размещенных на территории региона, и выражает результативность использования природно-ресурсного потенциала. С другой стороны, региональная эффективность определяется процессом взаимодействия отраслей региональной экономики. В данном случае экономическая эффективность, как качественный результат воспроизводственного процесса, выражается в повышении заинтересованности регионов в рациональном использовании всех ресурсов и увеличении отдачи каждого из них. Государственный и региональный аспекты изучения экономической эффективности предполагают использование единой методологической базы, единой системы статистических показателей, приемов их вычисления и анализа.

Одним из аспектов количественного выражения системы показателей для измерения региональной эффективности является затратный аспект. Этот метод выражается в построении ее показателей на основе отношения меры полезного результата к текущим затратам.

Результаты вычисления соотношения валовой добавленной стоимости и промежуточного потребления по совокупности основных видов деятельности приведены в табл. 1 [9].

Таблица 1. Показатели эффективности региональной экономики

	Затратный показатель эффективности, %	Удельный вес в составе операционных затрат на реализацию, %			Всего
		материальные затраты	затраты на оплату труда	другие затраты	
Всего по экономике	182,0	29,9	9,4	60,7	100,0
По совокупности основных видов экономической деятельности	165,5	30,3	8,2	61,5	100,0
в том числе					
промышленность	136,3	52,4	12,5	35,1	100,0
сельское хозяйство	171,7	60,9	15,7	23,4	100,0
строительство	157,0	57,3	9,6	33,1	100,0
оптовая, розничная торговля, торговля транспортными средствами и услуги по ремонту	261,7	2,1	2,0	95,9	100,0
транспорт и связь	227,4	22,9	16,6	60,5	100,0

Согласно данным таблицы, наиболее высокий уровень показателя эффективности имеет место в сельском хозяйстве, торговле, строительстве; наиболее низкий – в промышленности.

Используя метод сопоставления параллельных рядов, нетрудно обнаружить отчетливо выраженную обратную связь значений показателя эффективности производства товаров и услуг со значениями удельного веса материальных затрат.

Региональная экономика представляет собой сложную хозяйственную систему. В этой связи статистико-экономический анализ хозяйственных процессов в регионах связан, прежде всего, с изучением ее структуры, осуществляемым традиционными статистическими методами. Однако указанные структуры не являются застывшими, они быстро изменяются под влиянием реформирования системы управления экономикой, эволюции форм собственности, формирования новых хозяйственных отношений, социальной переориентации экономики.

Мобильность хозяйственных структур предполагает необходимость разработки адекватной методологии их оценки. Исходным моментом структурно-динамического анализа является расчет обобщающих показателей структурных изменений с помощью линейного и среднего квадратического коэффициентов абсолютных различий структур, вычисляемых по нижеприведенным формулам на основании данных табл.2 [8].

$$L(d_2 - d_1) = \frac{\sum_{i=1}^n |d_2 - d_1|}{n} = \frac{8}{6} = 1,33 \% \quad (1)$$

$$\sigma_{(d_2-d_1)} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}{n}} = \frac{31,72}{6} = 5,29 \% \quad (2)$$

$$L\left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right) = \frac{\sum_{i=1}^n \left|\frac{d_2}{d_1} - 1\right|}{n} = \frac{0,6029}{6} = 0,9815 = 0,98 \% \approx 1 \% \quad (3)$$

$$\sigma\left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right) = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right)^2}{n}} = \frac{0,1196}{6} = 0,1835 = 0,18 \% \quad (4)$$

где $L_{(d_2-d_1)}$ – линейный коэффициент абсолютных различий структур совокупностей; $\sigma_{(d_2-d_1)}$ – средний квадратичный коэффициент абсолютных различий структур совокупностей; $L\left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right)$ – линейный коэффициент относительных различий структур совокупностей; $\sigma\left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right)$ – средний квадратичный коэффициент относительных различий структур совокупностей; d_1 и d_2 – удельные веса признаков в двух сопоставляемых структурах.

Таблица 2. Расчет обобщающих показателей структурных изменений

Виды деятельности	Структура объемов ВДС, %		$ d_2 - d_1 $	$(d_2 - d_1)^2$	$\frac{d_2}{d_1}$	$\left \frac{d_2}{d_1} - 1\right $	$\left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right)^2$
	2001г.	2004г.					
	d_1	d_2					
Промышленность	17,6	17,8	0,2	0,04	1,01136	0,01136	0,00013
Транспорт и связь	13,3	13,9	0,6	0,36	1,04511	0,04511	0,00204
Сельское хозяйство	18,1	12,6	5,5	30,25	0,69613	0,30387	0,09234
Торговля	11,8	12,1	0,3	0,09	1,02542	0,02542	0,00065
Охрана здоровья и социальная помощь	8,0	8,7	0,7	0,49	1,08750	0,08750	0,00766
Строительство	5,4	6,1	0,7	0,49	1,12963	0,12963	0,01680
Итого	74,2	71,2	8	31,72	5,99516	0,60290	0,11961

Полученные значения интерпретируются как абсолютные и относительные величины расхождения между частотами признака. Однако этим характеристикам свойственна ограниченность, связанная с тем, что рассматриваемые оценки не имеют четкого верхнего предела и не располагают критериями для идентификации их меры.

С целью устранения недостатков можно применить индекс Рябцева [9].

$$J_R = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}{\sum_{i=1}^n (d_2 + d_1)^2}} = \sqrt{\frac{145}{3117,84}} = \sqrt{0,0370} = 0,1924 \quad (5)$$

По известной шкале можно определить меру существенности различий структур по вышеуказанному критерию. Так, если значение J_R до 0,30 – это говорит о тождественности структур. Другие количественные показатели указывают на низкий, существенный или значительный уровень развития, а если $J_R = 0,901$ и выше, то это указывает на полную противоположность структур.

Результаты расчетов по структуре валовой добавленной стоимости за два периода (2001г. и 2004г.) по АР Крым в разрезе видов экономической деятельности показали, что наблюдаются и абсолютные и относительные расхождения между частотами признаков, а величина $J_R = 0,1924$ в соответствии с вышеуказанной шкалой характеризует существенный уровень различий по структуре объема валовой добавленной стоимости.

Важной задачей региональной статистики есть анализ закономерностей дифференциации регионов. Для оценки региональной дифференциации индикаторов, отражающих уровень развития территории, целесообразно использовать расчет коэффициента осцилляции. В табл. 3 приведены результаты расчетов данного коэффициента на основании показателей по регионам Крыма.

Результаты расчетов позволяют сделать выводы о том, что в течение исследуемого периода в Автономии инвестиции в расчете на одного человека возросли почти в 5 раз, а объемы услуг и работ – только в 2,5 раза, что говорит о недостаточном или даже о неэффективном влиянии инвестиций на изменение объемов работ, услуг. Динамика коэффициентов осцилляции указывает на продолжающиеся углубления региональной дифференциации большинства показателей.

Таблица 3. Дифференциация индикаторов регионального развития

	Объем работ, услуг на одного чел., грн.		Инвестиции в расчете на одного чел., грн.		Зарегистрированный уровень безработицы, %		Средняя заработная плата, грн.	
	2000г.	2005г.	2000г.	2005г.	2000г.	2005г.	2000г.	2005г.
Коэффициент осцилляции (V_R)	4,4	7,1	3,8	2,9	1,8	1,9	1,2	0,9
X_{max}	16287,8	66471,0	1118,3	4059,3	7,6	8,4	347,0	1009,0
X_{min}	658,2	822,9	54,1	149,0	1,2	0,9	111,0	428,0
Среднее значение (\bar{X})	3575,9	9213,8	283,5	1348,8	3,5	4,0	200,2	641,1

Средняя зарплата, имея низкую межрегиональную вариацию ($V_R = 0,90$), незначительно зависит от интенсивности процесса инвестирования и роста объемов работ, услуг.

Одной из центральных методологических проблем региональной статистики является анализ процесса формирования и развития рыночной инфраструктуры на уровне региона. Значение этой проблемы определяется той функцией, которую выполняет рыночная инфраструктура, являясь органической частью экономики любой территориальной системы. К задачам изучения сущности рыночной инфраструктуры можно отнести: анализ территориального размещения предприятий рыночной инфраструктуры, статистическое изучение эффективности использования экономического потенциала рыночной инфраструктуры, исследования факторов, влияющих на эффективность использования потенциала рыночной инфраструктуры на основе статистических моделей региональной экономики.

Особый интерес представляет статистическое изучение регионального потребительского рынка, который является территориальной организацией сферы обращения, обеспечивающей удовлетворение необходимых потребностей населения. Динамический аспект изучения обеспеченности инфраструктуры потребительского рынка в регионе возможен на основе показателей числа и размера торговых предприятий.

Динамика величины торговой площади определяется по формуле (6):

$$J_S = S_1 : S_0, \quad (6)$$

где S_1, S_0 – торговая площадь в базисном и текущем периодах.

Индекс роста числа предприятий рассчитывается для характеристики динамики числа предприятий

$$J_n = n_1 : n_2 \quad (7)$$

Представляет интерес определение изменения общей площади магазинов за счет изменения числа предприятий, а также их размера, то есть средней торговой площади на одно предприятие

$$S = \bar{S}n \quad (8)$$

Динамику торговой площади можно разложить по факторам

$$\bar{J}_S = J_S \cdot J_n \quad (9),$$

$\Delta S_n = \bar{S}_0(n_1 - n_0)$ – прирост за счет изменения числа магазинов;

$\Delta S_{(\bar{s})} = (\bar{S}_1 - \bar{S}_0)n_1$ – прирост за счет изменения средней площади магазинов.

В табл. 4 приведены фактические данные, характеризующие инфраструктуру потребительского рынка в АР Крым в 2000 г. и 2005 г.

Таблица 4. Важнейшие показатели обеспеченности инфраструктуры потребительского рынка АР Крым

Показатели	Периоды	
	2000г.	2005г.
Число объектов розничной торговли и ресторанного хозяйства, ед.	6018	5312
в том числе магазинов и киосков	4580	3462
из них магазинов	3051	2467
Торговая площадь магазинов, тыс.м ²	268	230
Средний размер площади одного магазина, м ²	88	93
Розничный товарооборот ¹ , тыс.грн.	946042,7	3448491,1
Средний товарооборот на одно предприятие ¹ , тыс.грн.	157,2	649,2
Средний товарооборот на 1 м ² магазина, тыс. грн.	3,2	14,0
Численность работников, чел.	28810	26196
Численность наличного населения, на начало года, тыс.чел.	2050,7	1983,8
Число предприятий на 1000 чел. ¹ , ед.	3	3
Торговая площадь магазинов на 1000 чел., м ²	128	115,8
Число работников на 1000 чел., чел.	14	13
Число работников на 1 предприятии, чел.	5	5

¹ розничная торговля и ресторанное хозяйство

Общее уменьшение торговой площади магазинов составило 38 тыс.м² (230 – 268). За счет сокращения торговых предприятий торговая площадь сократилась более чем на 50 тыс. м², а за счет увеличения среднего размера площади одного магазина возросла бы на 12 тыс. м². При сокращении числа предприятий на 11,7%, в том числе магазинов на 19,2%, торговая площадь снизилась на 14,2%. Происходит процесс концентрации торговой сети при повышении эффективности использования торговых площадей более чем в 4 раза.

Таким образом, вышеизложенные подходы к расчету показателей, характеризующих отдельные элементы уровня региональной экономической эффективности, дают возможность сделать выводы о необходимости формирования системы индикаторов регионального развития, требующей комплексного подхода, а также выполнения мероприятий по дальнейшей оптимизации статистической информации.

Литература

1. Институционализация мониторинга органов территориального управления // Вестник экономической науки Украины.- 2006. – №1(9). – С. 85–91.
2. Інформаційне забезпечення державного та регіонального соціального управління: Монографія / О.Г. Осауленко, О.Ф. Новикова, Н.С. Власенко та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-ті: Держкомстат України. – К.: Донецьк, 2004. – 656 с.
3. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління. – К.: Держкомстат України, 2000. – 174 с.
4. Осауленко О.Г. Інформаційне та управлінське забезпечення сталого розвитку // Статистика України. – 2001. – №3. – С. 4–9.
5. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посібник / А.В.Головач, В.Б.Захожий, Н.А.Головач. – К.: КНЕУ, 2005. – 333 с.
6. Постановление Кабинета Министров Украины от 21 июля 2006г. №1001 “Об утверждении Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 г.”.
7. Сучасний стан та перспективи розвитку регіональної статистики. Збірник матеріалів національної конференції.- К.: ДКС України, 2002. – 339 с.
8. Статистический ежегодник Автономной Республики Крым / Главное управление статистики в АР Крым.- Под ред. Колесник В.И., 2006. – 600 с.
9. Региональная статистика: Учебник / Под ред. В.М. Рябцева, Т.И. Чудилиной.- М.: «Мид», 2001. – 380 с.

УПРАВЛІННЯ ІМІДЖЕМ АГРОРЕКРЕАЦІЙНОЇ ТЕРИТОРІЇ

Рекреаційний потенціал сільських районів України створює сприятливі передумови для розвитку сільського зеленого туризму. Діяльність сільських громад з організації агорекреаційного сервісу стимулює облаштування сільських осель та благоустрій сільської місцевості, створює додаткові шляхи наповнення місцевих бюджетів, перетворюється на вагомий чинник перспективного розвитку сільських територій. Привабливий імідж сільської території стає запорукою сталого розвитку сільського туризму на її теренах. Але на практиці навіть успішні за вітчизняними мірками агорекреаційні території просувають свої послуги, використовуючи лише суспільні стереотипи, не докладаючи цілеспрямованих зусиль для розкриття власної унікальності. В цих умовах, управління іміджем агорекреаційних територій, побудоване на сучасних теоретичних засадах, здатне забезпечити кожній з них споживачку зацікавленість і, що не менш важливе, сприяти відновленню престижу українського села.

Проблемам розвитку сільського зеленого туризму в Україні присвячені публікації багатьох українських вчених та фахівців. Серед них можна виділити роботи М. Рутинського, який вважає, що відродження і подальший економічний та соціальний розвиток сільських громад України нині пов'язують з індустрією туризму, зокрема, сільського зеленого [1, с. 7]. Р. Батлер стверджує, що рушійною силою бурхливого розвитку сільського зеленого туризму в світі є швидко зростаючий попит на рекреацію на природі, що визначається збільшенням невідповідності середовища проживання сучасної людини її фізіологічним і психологічним потребам [2, с. 3]. Однією із суттєвих перепон на шляху більш ефективного просування ідеї сільського зеленого туризму серед потенційних туристів є відсутність професійно розробленої маркетингової та рекламної стратегії [3, с. 10]. Незважаючи на те, що більшість вітчизняних авторів тим чи іншим чином привертає увагу до необхідності формування позитивного іміджу агорекреаційних територій, питання системного управління цим процесом не розглядалися.

Метою статті є розробка концептуальних основ управління іміджем агорекреаційної території, яка б враховувала специфіку вітчизняної рекреаційної системи. Агорекреаційна територія – це однорідна в природнокліматичному та культурно-історичному плані територія з усталеною мережею сільських поселень, більшість з яких має сприятливі передумови для надання агротуристичних послуг. В структуру агорекреаційної території входять:

- 1) агорекреаційні пункти – це окремі населені пункти та окремо розташовані агорекреаційні заклади, які пропонують власний агротуристичний продукт;
- 2) агорекреаційні центри – це сільські населені пункти, розташовані у місцевості з цінними курортно-рекреаційними ресурсами, в яких сформувалася мережа агроосель й агропансіонів, які пропонують агротуристичні послуги, сегментовані за ціною та якістю;
- 3) агорекреаційні вузли - це сукупність агорекреаційних пунктів, згрупованих довкола курортно-туристичного центру в межах певної компактної території [1, с. 35].

В свою чергу, агорекреаційна територія є складовою частиною агорекреаційного регіону, який об'єднує близькі за природнокліматичними та культурно-історичними ознаками сільські території. Згідно з цими ознаками в Україні виділяють Кримський, Карпатський, Центральний, Донецький, Придніпровський, Подільський, Причорноморський, Північно-Західний агорекреаційні регіони [4, с. 175]. Згідно з даними досліджень вітчизняних географів, соціологів, економістів, термін „агорекреаційна територія” має у своєму змісті певні суперечності. Сутність яких полягає в тому, що агорекреаційні території тільки в адміністративному значенні можна рахувати „сільськими”, а насправді вони є частинами спеціалізованих рекреаційних районів. Займаючи проміжне положення між урбанізованими та міжпоселенськими рекреаційними територіями, вони спроможні створити унікальний туристичний продукт. Цей продукт, виступаючи спрощеною формою сільського зеленого туризму, дозволяє активно позиціонувати індивідуальне селянське домогосподарство як зручну та доступну базу.

В сучасних економічних умовах для українців вартість послуг розміщення стає вирішальним критерієм споживчого вибору рекреаційної території. Позиціонування індивідуального селянського домогосподарства в якості об'єкта розміщення здатне певною мірою оптимізувати структуру пропозиції вітчизняних рекреаційних районів. З відомих причин, поточні витрати сільського господаря на організацію відпочинку для туристів будуть завжди нижчими, ніж у всіх інших суб'єктів

рекреаційної діяльності. Не втрачаючи нічого при відсутності попиту, він отримує максимальний відсоток прибутку при його наявності.

Світова ж практика організації сільського зеленого туризму свідчить про те, що його розвиток був обумовлений попитом на послуги розміщення в умовах особливо привабливих рекреаційних територій. „Ще з початку XVIII ст. у французьких і швейцарських Альпах з'являються перші гостьові будиночки-шале для обслуговування експедицій британських туристів природолюбів” [1, с. 49]. Найбільш вдалою організаційною моделлю сільського туризму сьогодні вважають англійську „Bed and Breakfast” – тимчасове проживання в порожніх кімнатах будинків та міні-готелях, розташованих також в сільській місцевості.

Популярність цієї організаційної моделі агротуризму в країнах Європейського союзу та Північної Америки обумовлена тим, що вона робить послуги розміщення доступними за ціною навіть в дуже привабливих рекреаційних районах цих країн. Згідно з офіційними статистичними даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), „зелені” подорожі нині займають від 7% до 20% у загальному обсязі турпоїздок, а їх частка в доходах від міжнародного туризму сягає 10% - 15%. Щорічно послугами сільського туризму Іспанії користується близько 1,2 млн. ос., Італії - до 2 млн. ос. (з них 78% - італійці), Франції - до 1,5 млн. ос. [1, с. 51]. Значно меншими є практичні здобутки наших західних країн-сусідок, але, за даними ВТО, Польща з 1997 р. утримує 5-7 місце серед найбільш відвідуваних країн Європи, завдячуючи цим державній підтримці розвитку в тому числі й сільського зеленого туризму.

Інфраструктурна розвиненість та доступність агорекреаційної території також сприймаються сьогодні як невід'ємні складові її якості. Таким чином, формування образу агорекреаційних територій, який здатен мати позитивний вплив на свідомість їх потенційних відвідувачів, полягає в професійному позиціонуванні найбільш унікальних складових територіальної якості.

Виходячи зі структури якості агорекреаційної території, управління її іміджем складається з наступних функціональних груп: профільної, адміністративної, соціокультурної.

Профільними функціями управління іміджем агорекреаційної території можна вважати всі види управлінської діяльності, спрямовані на розробку та підтримку привабливого образу означеної території у свідомості цільових груп. Досягнення цієї мети можливе за допомогою наступних видів управлінської діяльності:

- управління маркетинговими дослідженнями;
- управління рекламною діяльністю;
- управління відносинами з громадськістю;
- управління комунікаціями.

В свою чергу, диференціація наведених видів управлінської діяльності відбувається за ознакою процесів, об'єктів та елементів іміджевої діяльності. Залежно від рівня розвиненості сільського зеленого туризму в межах агорекреаційної території виконання профільних функцій управління її іміджем може носити централізований чи децентралізований характер. В разі наявності координуючого центру розвитку сільського зеленого туризму виконання цих функцій можна рахувати централізованим, якщо ж питанням іміджу переймаються лише окремі підприємці з поодиноких агорекреаційних пунктів – децентралізованою. Частково централізований характер виконання профільних функцій управління іміджевою діяльністю має індивідуальне позиціонування агорекреаційних центрів в межах особливо привабливих агорекреаційних територій.

Виконання профільних функцій управління іміджевою діяльністю агорекреаційної території належить територіальним Центрам сприяння розвитку сільського зеленого туризму. Практичний досвід діяльності яких дозволяє зробити наступні узагальнення:

- нестача фінансових ресурсів примушує Центри заощаджувати на якості рекламних засобів, внаслідок чого формується насторожене сприйняття навіть дуже цікавих туристичних пропозицій;
- стратегії формування іміджу агорекреаційних центрів і територій не узгоджуються з відповідними зусиллями рекреаційних регіонів, до складу яких вони належать, що призводить до виникнення суперечливої інформації. Цим суттєво порушується комплексне сприйняття туристами рекреаційних можливостей регіону, страждає загальний туристичний імідж країни;
- змістовне навантаження рекламних звернень спрямоване на формування сприйняття агорекреаційних територій як територій відпочинку заможних та дуже заможних туристів, в той час коли світова практика свідчить, що успіх сільського туризму в його доступності.

Враховуючи це, треба зауважити, що виконання профільних функцій управління іміджем агорекреаційної території повинно спрямовуватись на розкриття унікальності її рекреаційно-туристичних ресурсів, а не на просування окремих об'єктів розміщення, розташованих на ній.

Безперечно, така спрямованість може підтримуватись лише за умови її фінансування з боку держави та фондів сприяння.

До адміністративних функцій управління іміджем агорекреаційної території належать всі види управлінської діяльності, спрямовані на підтримку та розвиток підприємницької діяльності та соціальної інфраструктури в сільській місцевості. В якості суб'єкта адміністративного управління іміджем агорекреаційної території можуть розглядатися представники виконавчої влади всіх рівнів, але в русі Адміністративної реформи, що проводиться, головними дійовими особами становляться Виконавчі комітети сільських рад. Вони виконують свої функції в межах діючого законодавства відповідно до інтересів сільських громад, в тому числі тих, що стосуються підтримки та сприяння розвитку сільського зеленого туризму.

Створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності в сфері сільського зеленого туризму починається з інформування населення про його вимоги та можливості. Потім потрібне справедливе врахування інтересів сільської громади в результатах та наслідках цього виду діяльності, яке може виражатися в розмірі ставок місцевого оподаткування, особливих умовах договору земельної оренди, місцевих стандартах якості утримання домогосподарств, свійської тварини.

Означені функції управління іміджем спрямовані на стимулювання підвищення рівня соціальної культури в межах агорекреаційної території. Управлінський вплив на індивідуальну та колективну свідомість формується на базі мотиваційних теорій, які, в даному випадку, є основою для розробки необхідних освітніх та педагогічних підходів. Тому, після аналізу фактичного рівня мотивації населення, ці функції управління мають бути спрямовані на підтримку або розвиток його культури в сприятливому для іміджу агорекреаційної території напрямі. Ця мета досягається за рахунок наступних видів управлінської діяльності:

- організація освітницької та пропагандистської діяльності на підтримку характерних рис, елементів, явищ національної та духовної культури населення визначеної агорекреаційної території;
- організація та підтримка аматорських художніх колективів;
- стимулювання історично-пошукової та краєзнавчої діяльності;
- встановлення зв'язків та співробітництва з регіональними осередками культури;
- охорона та утримання природних, культурно-історичних та етнографічних пам'яток територіального значення;
- будівництво та утримання малих декоративних архітектурних споруд в стилі національної автентичності.

Всі управлінські заходи, спрямовані на підвищення емоційної якості обслуговування туристів, в решті-решт впливають на свідомість місцевого населення. Суб'єктами управління соціокультурними аспектами іміджу агорекреаційної території виступають Виконавчі комітети сільських рад, що входять до її складу. Але їх діяльність не виключає громадську ініціативу та сприяння існуючих фондів та центрів розвитку національної культури.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що імідж агорекреаційної території треба розглядати як багатовимірне поняття, на сприйняття якості котрого впливають наступні фактори: туристичні ресурси регіону, способи організації дозвілля, розвиненість соціальної інфраструктури агорекреаційних пунктів та центрів, рівень підприємницької активності та соціальної культури сільського населення, його ставлення до туристів, відповідність ціни за послуги сільського зеленого туризму їх якості. Названі фактори складають якість агорекреаційної території для потенційних споживачів її туристичних послуг. Тому, успішний розвиток сільського зеленого туризму в Україні потребує цілеспрямованого впливу на визначену сукупність факторів з метою формування позитивного іміджу її агорекреаційних територій. Досягнення максимальної ефективності в процесі управління іміджем окремої такої території можливе лише при створенні загальних концептуальних основ виконання цього виду управлінської діяльності. Дотримуючись однієї концепції в умовах різних агорекреаційних територій, залучаючи для її реалізації всіх суб'єктів виконавчої влади та безпосередньо зацікавлених, можна отримати певний синергетичний ефект в процесі благоустрою життя сільського населення України.

Розробка концепції виконання будь-якого виду управлінської діяльності починається з визначення її мети. Враховуючи коло зацікавлених в успіхах управління іміджем національних агорекреаційних територій, його концепція має формуватись з урахуванням наступної структури цілей: державного рівня, регіонального рівня та територіального рівня. Цілі державного рівня полягають в підвищенні добробуту та статків сільських мешканців України, в збереженні традицій його господарської та духовної культури, національних традицій. Цілі регіонального рівня спрямовані на підтримку та розвиток соціальної та рекреаційної інфраструктури регіону, раціональний розподіл

споживчого попиту на місцеві рекреаційно-туристичні ресурси, збереження його історичної спадщини, міжетнічного порозуміння. Цілі територіального рівня полягають у формуванні іміджу визначеної агрорекреаційної території, який сприяв би росту туристської зацікавленості в її послугах.

З врахуванням специфіки вітчизняної рекреаційної системи, концепція управління іміджем агрорекреаційної території полягає в збереженні та розвитку її унікальних рекреаційно-туристичних ознак та структури сільськогосподарського виробництва. Здійснюючи управлінський вплив на якісні складові іміджу такої території, органи виконавчої влади, регіональні Центри сприяння розвитку сільського зеленого туризму, суб'єкти підприємницької діяльності, фізичні особи повинні усвідомлювати повноту соціальної відповідальності, яка на них покладається. Подальша розробка концепції управління іміджем національних агрорекреаційних територій та деталізація його функцій має враховувати необхідність забезпечення загальної привабливості українського села, бо туристи можуть лише допомогти подивитись на його проблеми сторонніми очима, а для відродження та розвитку йому потрібна всебічна державна й громадська підтримка.

Література

1. Рутинський М.Й., Зінко Ю.В. Сільський туризм: Навч. посібник – Знання, 2006. – 271 с.
2. Butler R. W. Tourism and Recreation in Rural Areas. - N.-Y.: John Wiley & Sons Inc, 1998. - 261 p.
3. Тевт М. Правове регулювання та стандарти сільського туризму. Досвід окремих країн, проблеми законодавства України // Відпочинок в українському селі. Порадник організатору відпочинку та власнику садиби. - Вип. 5. Туризм сільський зелений. - 2003.- №1. - С. 9 – 15.
4. Стафійчук В.І. Рекреологія. Навч. посібник. – К.: Альт прес, 2006. – 264 с.

УДК 338.24:316.334.56

В.В. Каменев, к.э.н., доцент,
Таврический гуманитарно-экологический институт

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДА

В настоящее время в городах принципиально обновляются формы и методы управления их социально-экономической жизнедеятельностью. Управленческая деятельность здесь заключается, прежде всего, в объединении разнообразных функций, направленных на решение проблем, выявленных в результате изучения состояния отдельных отраслей развития, то есть диагностики жизнедеятельности города. Она должна проводиться на основе комплексного анализа всех сфер жизни города. Проблема управления социально-экономическим развитием региона рассматривалась в работах Амитана В.Н., Финагина В.В., Борисевича В.И., Мельника А.Ф., Оболенского О.Ю., Маршалова А.С., Стеченко Д.М. [1, 2, 3, 4, 5]. В этих трудах основное внимание уделяется вопросам, связанным с методологией планирования и прогнозирования жизнедеятельности регионов (городов). Однако, наряду с этим, такая важная проблема, как оценка состояния социальных и экономических показателей региона (города) исследована авторами недостаточно. В частности, не раскрыты вопросы, связанные с комплексностью и системностью проведения анализа, не выработаны единые подходы и показатели, используемые при экономической диагностике.

Целью статьи является разработка модели диагностики, позволяющей установить состояние социальных и экономических показателей жизнедеятельности города в условиях перехода к рыночным отношениям для решения проблем дальнейшего развития региона. Для успешного проведения диагностики жизнедеятельности города целесообразно этот процесс представить в виде целостной, комплексной системы, состоящей из относительно самостоятельных подсистем, показатели которых взаимодополняют друг друга.

Комплексную систему проведения диагностики жизнедеятельности города можно представить следующими тремя подсистемами:

- подсистема анализа общегородских показателей;
- подсистема анализа развития сферы материального производства;
- подсистема анализа развития непродовольственной сферы.

Структура направлений изучения жизнедеятельности города при проведении социально-экономической диагностики представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура направлений изучения жизнедеятельности города для установления социально-экономического диагноза

Аналитическая работа по трем подсистемам должна вестись параллельно, и руководители подсистем должны периодически обмениваться информацией. Временные сроки сбора информации по всем направлениям трех подсистем должны быть одинаковыми. Их установить целесообразно по фактическим данным 1990г. и 2000 г., а также по фактическим данным последующих лет, предшествующих разработке программы социально-экономического развития города.

В первой подсистеме «Анализ общегородских показателей» в блоке «Демографическая ситуация и ее перспективы» анализируются показатели динамики изменения численности населения, рождаемости, смертности, миграционных потоков, браков и разводов в абсолютных величинах и на тысячу жителей. Предполагаемая диагностика: снижение (увеличение) численности населения, уменьшение рождаемости, увеличение смертности, тенденция к увеличению разводов, уменьшению количества заключаемых браков и т.д.

В блоке «Экологическая среда» анализируются показатели загрязнения воздуха, количества выбросов в атмосферу, состояние водных ресурсов, количество средств, выделяемых на улучшение экологии абсолютно и на тысячу жителей. Предполагаемая диагностика: прогрессирует процесс загрязнения окружающей среды, недостаток воды, снижение средств, выделяемых на охрану окружающей среды и т.д.

В блоке «Трудовые ресурсы и их занятость» показываются во взаимосвязи с блоком «Демографическая ситуация» источники формирования трудовых ресурсов и распределение их по видам занятости.

Предполагаемая диагностика:

а) трудовые ресурсы имеют тенденцию к увеличению или к уменьшению, так как состав населения в трудоспособном возрасте формируется за счет его численности, вступающей в трудоспособный возраст (16 лет), выбывающих из трудоспособного возраста (мужчины, которым исполнилось 60 лет, женщины, которым исполнилось 55 лет), численности лиц, умерших в трудоспособном возрасте, положительных или отрицательных результатов миграционных потоков;

б) уменьшается занятость в отраслях народного хозяйства;

в) сокращается занятость на учебе;

г) увеличивается число безработных.

В блоке «Преступность и ее профилактика» анализируются показатели, предусмотренные по этой отрасли статистическими данными. Предполагаемая диагностика: тенденция к увеличению, уменьшению преступности, недостаточные меры по раскрытию преступлений, недостаточность средств по профилактике правонарушений и т.д.

В блоке «Налоговая система, формирование и расходование бюджета» раскрываются ставки налогообложения, источники и суммы денежных средств, формирующих бюджет, а также направления использования бюджета, сумма налогов на одного жителя и т.д. Предполагаемая диагностика: высокие налоговые ставки, недостаточное и несвоевременное возмещение юридическими и физическими лицами налога, при формировании бюджета не используются имеющиеся в городе резервы, злоупотребления в расходовании бюджета, увеличение налогового бремени на 1 жителя и т.д.

В блоке «Социальная защита населения» рассматриваются вопросы безработицы, пенсионного обеспечения, своевременной помощи инвалидам, участникам войны, малообеспеченным гражданам и др. Предполагаемая диагностика: безработица увеличивается, пенсия выплачивается несвоевременно, слабо ведется учет малообеспеченных граждан и т.д.

В блоке «Духовная культура и ее развитие» рассматриваются вопросы деятельности действующих в городе религиозных учреждений, координация их деятельности, влияние религиозной деятельности на подрастающее поколение, деятельность запрещенных культовых организаций. Предполагаемая диагностика: недостаточная изученность вопроса, слабая изученность действия отдельных религиозных учреждений, влияющих на духовность человека и его развитие.

В блоке «Жизненный уровень населения» рассматриваются показатели уровня заработной платы на одного жителя, структура уровня зарплаты, средний уровень пенсии, а также ее размер по категориям населения. Рассматриваются также другие источники доходов и их уровень. Предполагаемая диагностика: жизненный уровень населения города падает, инфляция растет более быстрыми темпами, чем заработная плата, отсутствуют другие источники доходов и т.д.

В блоке «Политические партии и организации» рассматриваются вопросы деятельности этих организаций: количество членов, на какие средства они существуют, какую работу проводят с избирателями, как осуществляется взаимосвязь и т.д. Предполагаемая диагностика: партии малочисленны, связи с избирателями не имеют, работу не увязывают с общественными организациями, органами местного самоуправления и т.д.

В блоке «Действующая система управления» рассматриваются вопросы рационального распределения обязанностей среди депутатского корпуса, плановость и периодичность подготовки вопросов, решаемых коллегиально на сессии, освещение деятельности органов местного управления, прямая и обратная связь с избирателями и т.д. Предполагаемая диагностика: неудачное распределение обязанностей, срывы сроков проведения рассмотрения запланированных вопросов, недостаточный уровень подготовки вопросов, недостаточная информированность населения о проводимой работе и т.д.

Во второй подсистеме «Анализ развития сферы материального производства» группируются материалы шести блоков.

В первом блоке «Промышленный комплекс» рассматриваются показатели производственной деятельности в разрезе предприятия и по отраслям: угольная, машиностроительная, легкая, пищевая и др.

Таким образом, в целом экономическая диагностика предприятия направлена на определение состояния хозяйственной деятельности и оценку экономических последствий, связанных с реализацией управленческих решений.

Во втором блоке подсистемы «Транспорт и связь» изучаются вопросы развития всех видов транспорта и связи. Для этой цели рассматриваются вопросы наличия транспортных средств, обеспеченность населения и предприятий перевозками, изучаются кадры и их подготовка, себестоимость и тарифы перевозок, необходимость пополнения парка и оборудования связи и т.д. Предполагаемая диагностика: изношенность транспортных средств, удорожание тарифов, текучесть кадров, недостаточное обоснование инвестиций и т.д.

В третьем блоке «Агропромышленный комплекс» рассматриваются показатели наличия сельскохозяйственных угодий, производство и структура выращивания сельскохозяйственной продукции, урожайность и реализация, себестоимость, наличие техники и кадров, прибыль и т.д. Предполагаемая диагностика: уменьшение урожайности, недостаточное количество кадров, необходимость изменения структуры производства, организация переработки продукции на месте и т.д.

В блоке «Капитальное строительство» рассматриваются вопросы, связанные со строительством, изысканием средств, деятельностью стабильных организаций, наличием и подготовкой кадров. Предполагаемая диагностика: отсутствие строительных организаций и кадров, отсутствие денежных средств и т.д.

В блоке «Прочие виды материального производства» рассматривается деятельность малого и среднего бизнеса, производящего и реализующего свою продукцию материального производства. Предполагаемая диагностика: недостаточное количество кредиторов, плохой спрос на продукцию, низкое качество и т.д.

В блоке «Объем инвестиций и их использование» анализируются принятые к реализации инвестиционные проекты, их реализация и результативность. Предполагаемая диагностика: недостаточная обоснованность отдельных инвестиционных проектов, слабое внедрение, отсутствие сбыта продукции, низкое качество и т.д. В подсистеме «Анализ развития непроизводственной сферы» предлагается восемь блоков.

В блоке «Торговля и общественное питание» рассматриваются вопросы объемов товарооборота, ценообразования, системы питания, развития соответствующих структур, посещаемости объектов общественного питания и т.д. Предполагаемая диагностика: уменьшение торговых точек, рост стоимости питания, уменьшение посещаемости, убытки и т.д.

В блоке «Платные услуги населению» рассматриваются вопросы цен и платных услуг на транспорт, жилищно-коммунальные услуги, услуги учреждений культуры, содержание детей в дошкольных учреждениях, услуги медицины, обучения, физкультуры, спорта и т.д. Предполагаемая диагностика: высокие цены, некачественное предоставление услуг, недостаточная материально-техническая база предприятий, предоставляющих услуги и т.д.

В блоке «Коммунальное хозяйство» рассматриваются вопросы гостиничного хозяйства: число единиц, номеров, вместимость, время пребывания приезжих, коэффициент загрузки, оснащенность элементами сервиса и т.д. Предполагаемая диагностика: недостаточное количество гостиниц, недостаточный сервис, высокие цены и т.д.

В блоке «Жилищное хозяйство» рассматриваются объемы инвестиций, строительство жилья, учреждений здравоохранения, дошкольных и учебно-воспитательных учреждений. Предполагаемая диагностика: уменьшение объемов инвестиций, отсутствие средств на строительство и т.д.

В блоке «Образование» рассматриваются вопросы деятельности общеобразовательных школ, ПТУ, средних специальных и высших учебных заведений: прием, выпуск, материальная база, финансирование, обеспеченность и движение кадров и т.д. Предполагаемая диагностика: уменьшение численности обучающихся, дифференциация оплаты за обучение, изменения уровня стипендии, совершенствование материально-технической базы и т.д.

В блоке «Наука и научное обслуживание» рассматриваются вопросы подготовки научных кадров, внедрения научных разработок и получения экономического эффекта. Предполагаемая диагностика: уменьшение числа научных кадров, их старение, уменьшение подготовки молодых кадров, недостаточное количество фундаментальных исследований, сокращение числа монографий, недостаточная связь с зарубежными учеными и т.д.

В блоке «Объем инвестиций и их использование» рассматриваются наличие и необходимость разработки инвестиционных проектов, вкладываемых в развитие непроизводственной сферы города.

Суть предлагаемой комплексной системы состоит в выборе и анализе показателей, характеризующих деятельность региона, и разработке мероприятий по устранению недостатков. Показатели могут быть сформированы в блоки (подсистемы), которые можно рассматривать как при комплексном анализе, так и отдельно. Такой подход зависит от поставленной цели аналитической работы. Таким образом, проведя анализ показателей по блокам трех подсистем, целесообразно составить рейтинговую таблицу решения возникших первоочередных проблем и обозначить конкретные сроки их выполнения. Путем проведения социально-экономической диагностики жизнедеятельности города можно с реальной обоснованностью приступить к разработке программы социально-экономического развития города, в основу которой должны быть положены программные документы правительства, Кабинета Министров Украины, законы и законодательные акты, решения местных органов управления.

Литература

1. Амитан В.Н., Финагин В.В. Социально-экономическое развитие городов промышленного региона. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, ООО «Юго-Восток», 2002. – 254 с.
2. Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование экономики. – Мн.: Экоперспектива, 2000. – 432 с.
3. Мельник А.Ф., Оболенский О.Ю. Державне управління: Навч. посібник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с.
4. Маршалова А.С. Управление экономикой региона: Учеб. пособие. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 404 с.
5. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 2000. – 223 с.

ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В АР КРЫМ

Опыт экономически развитых стран показывает, что устойчивый и сбалансированный экономический рост в стране основывается, в первую очередь, на внедрении технологических инноваций в промышленности. Уровень инновационной активности промышленных предприятий является показателем стабильности и конкурентоспособности экономики страны. В условиях сложившихся в Украине рыночных отношений наибольшего успеха достигают те предприятия, которые занимаются разработкой и внедрением на практике достижений науки и техники, что свидетельствует о степени их инновационной активности. Однако в настоящее время уровень инновационной активности в целом по стране очень низкий, что в условиях глобализации и интеграции сдерживает экономический рост. Поэтому очевидна необходимость рассмотрения проблем развития инновационной деятельности в регионах, что оказывает прямое воздействие на общенациональный уровень такого развития.

Проблеме эффективной поддержки инновационного развития экономики Украины посвящены труды многих отечественных ученых. Кортов С.В. под инновационностью экономики понимает переход на интенсивный тип расширенного воспроизводства, в основе которого лежит научно-технический прогресс и инновационная деятельность как факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества социально-экономических систем [1, с. 5]. Мержа С.И. акцентирует внимание на инновационном потенциале страны и проблемах, сдерживающих инновационное развитие [2, с. 22]. Капица Ю.М. и Корнилов В.А. осуществили анализ налогообложения затрат на проведение и реализацию разных видов НИОКР и технологического обновления для разных стадий инновационного цикла. Они пришли к выводу, с которым нельзя не согласиться, – необходимо освободить от налогообложения поступления денежных средств в такие сферы деятельности, как наука и образование, а также использование результатов их деятельности [3, с. 15].

Большинство имеющихся публикаций освещают состояние инновационной сферы Украины в целом, при этом АР Крым уделено значительно меньшее внимание. Именно поэтому целью данной работы является изучение состояния и перспектив дальнейшего развития инновационной активности в Автономной республике Крым. Для ее достижения необходимо проанализировать статистические данные по региону и определить основные тенденции инновационной активности.

АР Крым обладает высоким производственным и научным потенциалом. Научно – технический потенциал республики занимает по разным оценкам 4 – 7 – е место среди других регионов Украины (табл. 1) [4, с. 360].

Таблица 1. Научный потенциал АР Крым

	1995г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.
Количество специалистов, которые выполняют научно-технические работы	3316	2996	2695	2816	2719	3725
В том числе имеют научную степень						
Доктора наук	79	76	74	66	64	71
Кандидаты наук	498	420	412	394	363	359

Создание экономических и организационных условий для привлечения большей частью невостребованного сегодня научного потенциала к решению социально-экономических проблем Крыма позволит дать мощный импульс инновационному процессу уже в ближайшее время. К таковым относятся: оплата в соответствии с квалификацией и вкладом в науку, создание благоприятных условий работы, обеспечение необходимыми средствами труда, государственная поддержка научных кадров.

По данным статистики АР Крым, за период с 2000 по 2004 гг. количество промышленных предприятий, которые внедряют инновации, постоянно изменяется (табл. 2) [1, с. 365].

Таблица 2. Динамика развития инновационных предприятий в Крыму

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Количество предприятий, внедряющих инновации	33	55	51	39	49

Анализ последней статистической информации позволяет сделать ряд выводов и определить основные тенденции инновационного развития. Количество предприятий, внедряющих инновации, в 2004 г. по сравнению с 2001г. сократилось. Это связано, в первую очередь, с непостоянством государственных инновационных программ, динамичностью законодательства, отсутствием инновационной привлекательности региона для иностранных инвесторов. За 2004 г. было внедрено 90 новых прогрессивных технологических процессов, было освоено производство 356 новых видов продукции. Постепенно увеличивается удельный вес промышленных предприятий, внедряющих инновации, возрос объем реализованной инновационной продукции [4, с. 365]. Тем не менее, выпуск новых видов машин, оборудования, аппаратов, инструментов продолжает довольно узкий круг предприятий. Среди них ГАЗК «Крымэнерго», ОАО «Селма», ОАО «Завод Фиолент», «Крымский содовый завод», «Керченский металлургический комбинат», феодосийское ВО «Море», ООО Фирма «Консоль», ОАО «Сизакор», завод «Пластмасс» и ряд других. Наблюдается значительное сокращение структуры инновационных затрат в промышленности, а также источников финансирования. Постановлением ВР АР Крым утверждены среднесрочные приоритеты направления инновационной деятельности в АР Крым на 2006-2008 гг. К основным из них относятся:

1. Модернизация электростанций и электросетей, внедрение парогазовых технологий и ТЭЦ в АР Крым, развитие ветроэнергетической отрасли.

2. Строительство современных судов, приборов и систем пневмоавтоматики, разработка и внедрение материалов для сварки, долговечных сварных конструкций, внедрение технологий комплексной обработки отходов твердых сплавов из алюминиевого и других видов сырья.

3. Производство йода на базе Северо-Крымских месторождений, внедрение технологий получения износостойких структур на поверхности металлорежущего инструмента.

4. Внедрение технологий и оборудования для производства новых пищевых продуктов, концентратов, соков, нектаров, напитков, ликеров, бальзамов с высокими оздоровительными свойствами из натуральных овощных продуктов, плодов и ягод.

5. Внедрение новых технологий строительства и реконструкции дорог и транспортных средств, модернизация систем транспортировки газа и нефти.

6. Программное обеспечение технологических процессов очистки питьевой воды, разработка оборудования и технологий для использования альтернативных источников энергии, для осуществления процессов очистки воды, теплоснабжения и средств управления этими процессами.

7. Разработка и издание научной, справочно-информационной, методической литературы по проблемам инновационного развития региона [5, с. 35-36].

Среди основных причин, сдерживающих инновационную активность, руководство крымских предприятий называет отсутствие финансирования, несовершенство законодательной базы, высокие кредитные ставки, отсутствие средств у заказчиков, крупные первоначальные затраты на внедрение инновационных проектов. Анализ также показывает, что разгосударствление предприятий не улучшает состояния дел в инновационной сфере, так как негосударственные предприятия отказываются внедрять дорогие прогрессивные технологии и оборудование, уделяя внимание получению «быстрой прибыли».

Главным направлением повышения инновационной деятельности является улучшение инвестиционного климата в Крыму. Сокращение научных разработок в Крыму связано с тем, что в современных условиях дешевле купить пакет или лицензию на производство товара, чем создать в фирме отдел исследований и разработок.

Одним из условий успешного инновационного развития является создание необходимой инфраструктуры, позволяющей сформироваться потребности в нововведении и обеспечивающей формирование соответствующего ранга предложений. Исследования инновационных процессов свидетельствуют о том, что в лучшем случае только 1 из 40 идей приводит к коммерческому успеху. Следовательно, надо переработать громадное количество идей, чтобы определить плодотворное и реализуемое предложение. На 1 млн. грн., затраченных на инновационную деятельность, приходится лишь 2,2 патента и 1,3 изобретения [4, с. 361].

Как свидетельствует мировой опыт, основным путем стимулирования инновационной активности является установление льгот по налогообложению предприятий с учетом их отраслевой дифференциации и четкой целевой направленности в зависимости от целей и задач государственной инвестиционной политики. Таким образом, задачами активизации инновационной деятельности в промышленности на современном этапе развития экономики АР Крым и в целом Украины являются:

1) разработка и внедрение механизма предоставления льгот промышленным предприятиям, которые внедряют и реализуют инновационную продукцию;

2) распространение практики предоставления инновационным предприятиям среднесрочных кредитов со сниженной процентной ставкой.

Стратегия развития инновационной деятельности должна быть увязана с приоритетами социально-экономического развития региона, официально признанными государством и обществом. Определение в качестве основного приоритета развития экономики Крыма курортно-рекреационной деятельности позволяет сформулировать основные стратегические задачи инновационной деятельности, которые реально сочетаются со сложившейся спецификой исследований научных и научно-технических организаций. В свою очередь, в курортно-рекреационной деятельности важнейшей задачей общекрымского масштаба является развитие туризма как рынка для реализации имеющегося курортного потенциала, продукции сельскохозяйственного производства, рыбодобывающей и рыбоперерабатывающей отраслей и новых видов товаров и услуг курортно-рекреационного назначения. Перспективным в связи с этим является создание курортополисов в г. Феодосия, Большой Ялте, технополисов в г. Симферополь, г. Севастополь и г. Керчь.

Наиболее синтезированным и многофункциональным считался проект «Керчь–технополис», удачная реализация которого позволила бы решить проблему оздоровления и реабилитации 2 млн. человек, подвергшихся радиационному воздействию, антропогенным нагрузкам и с ослабленной иммунной системой. Тем не менее, данный проект так и остался нереализован. Этому «способствовали» длительный процесс реализации, а также отсутствие финансовых средств.

Для достижения целей инноваций необходимы, помимо соответствующих инвестиций, четкая стратегия развития проекта, в том числе научная, продуктовая, маркетинговая и производственная.

В результате исследования можно сделать следующие выводы:

- 1) сокращение количества предприятий, внедряющих инновации, связано с непостоянством государственных инновационных программ, динамичностью законодательства, отсутствием инновационной привлекательности региона для иностранных инвесторов;
- 2) одной из основных преград на пути инновационности в АР Крым является отсутствие источников финансирования. Тем не менее, даже при наличии финансовых ресурсов, инвесторы стремятся вкладывать их не в новые «рисковые» сферы и отрасли деятельности, а в те, которые принесут быструю или стабильную прибыль;
- 3) научно-технический потенциал республики может быть востребован для решения ее социально-экономических задач, если создать для этого необходимые экономические и организационные условия. Позитивным фактором стало бы формирование системы специальных экономических зон как точек экономического роста. Основной формой такой деятельности должно стать создание сети научных и технологических парков, призванных активизировать работу по освоению производства новых конкурентоспособных товаров и услуг, внедрению новых наукоемких технологий. Наличие высококвалифицированных научных и инженерных кадров, не занятых сегодня в сфере научно-технической деятельности, можно рассматривать как "взрывной" потенциал инновационной деятельности;
- 4) основным средством стимулирования инновационной активности предприятий является установление льготного налогообложения с учетом отраслевой дифференциации. Это позволит стабилизировать ускоренный процесс обновления производства, эффективно использовать внутренние и привлеченные внешние инвестиции в инновационную деятельность.

Литература

1. Кортюк С.В. Инновационный потенциал и инновационная активность вузов УрФО // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – №1 – С. 5-7.
2. Мержа С.И. Инновационная деятельность в промышленности: современное состояние и направления активизации в Украине // Актуальные проблемы экономики. – 2005. - №9 (51). – С. 22-23.
3. Капица Ю.М., Корнилов В.А. Налоговое регулирование развития науки и технологий в Украине // Развитие науки и научно-технического потенциала в Украине и за рубежом. - 1995. - №2. – С. 15-16.
4. Статистичний щорічник АР Крим за 2004 рік / за ред. В.І. Колесник. – Симферополь: Головне управління статистики в АР Крим, 2005. – 600 с.
5. Постановление ВС АР Крим «Среднесрочные направления инновационной деятельности в Автономной Республике Крым на 2006-2008 гг.» от 22.02.2006г., №1587– 4106 // ВВР України. – 2006. - №10. – С. 35-36.

УДК 336.73 (477.75)

Ю.Н. Воробьев, д.э.н., профессор, Е.А. Ташланов, студент,
Национальная академия природоохранного и курортного строительства

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В АР КРЫМ

В современной экономике Украины широкое распространение получает потребительское кредитование населения. Такое кредитование позволяет существенно расширить возможности как потребителей продукции, товаров, услуг, так и их производителей.

В теории кредита потребительское кредитование рассматривается как один из видов кредитования, которое предоставляется физическим лицам для приобретения потребительских товаров и услуг длительного использования. Такие потребительские товары и услуги кредитуются с целью ускорения товарооборота в стране и повышения эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятий.

В микроэкономическом плане сущность потребительского кредита заключается в том, что он предоставляется конечному потребителю, а воздействует не только на потребление, но и на производство и реализацию конечной продукции. В макроэкономическом плане потребительский кредит увеличивает совокупный платежеспособный спрос на предметы потребления и услуги, который стимулирует расширение объемов их производства [1, с. 104-105].

Потребительский кредит дает возможность людям приобретать товары и услуги еще до того, как они могут их полностью оплатить. Это означает, что потребительский кредит способствует росту жизненного уровня населения, формирует общество потребителей в лучшем понимании этого словосочетания [2, с. 206-208]. Главными параметрами потребительского кредита являются: а) доступность кредита; б) величина процентной ставки; в) сроки предоставления и погашения; г) способность заемщика возратить кредит [1, с. 104-105]. Для потребительского кредита характерны те же принципы, что и для банковского кредита: безусловный его возврат, срочность, платность, целевая направленность и обеспеченность [3, с. 382-386].

Проблемами кредитования, в том числе и потребительского, в Украине занимались такие ученые, как Лагутин В.Д. [1], Савлук М.И. [3], Аванесова И. [4], Ивасив Б.С. [5], Матвиенко П.В. [6] и др.

Однако еще не все актуальные вопросы развития данного вида кредитования в условиях отечественной экономики рассмотрены. В связи с этим основной целью статьи является уточнение теоретических и практических аспектов развития потребительского кредита в Украине в целом и в АР Крым.

Рассматривая сущность потребительского кредита, необходимо четко определиться с субъектами и объектами потребительского кредитования. Субъектами потребительского кредитования выступают физические лица или домашние хозяйства (заемщики), а в роли основных кредиторов выступают банки, внебанковские кредитные учреждения (кредитные союзы, ломбарды, кассы взаимопомощи, пункты проката), предприятия и организации, занимающиеся производственно-сбытовой деятельностью.

Главными участниками современного потребительского кредитования являются банки – кредиторы и физические лица – заемщики. Между банком и физическим лицом может существовать специфический посредник – торговая организация, которая фактически и предоставляет потребительский кредит, а банк только обеспечивает финансовую сторону хозяйственной сделки.

Объектом потребительского кредита являются расходы, связанные с удовлетворением потребностей населения (домашних хозяйств). Лагутин В.Д. предлагает разделять эти расходы на две группы:

1. Расходы на удовлетворение нужд текущего характера (покупка товаров или услуг в личное пользование).
2. Расходы на удовлетворение нужд капитального или инвестиционного характера (строительство или покупка жилья, содержание недвижимого имущества) [1, с. 105].

Потребительский кредит имеет социальное и экономическое значение. Социальная значимость потребительского кредита заключается в том, что с его помощью расширяются возможности людей по удовлетворению своих текущих потребностей, а тем самым данный вид кредита способствует росту благосостояния населения. Потребительский кредит формирует принципиально новые

возможности населения, что дает существенные преимущества, не требует длительного накопления необходимых средств для приобретения товаров и услуг, имеющих высокую стоимость. В результате реализации социального характера потребительского кредитования в Украине и ее отдельных регионах, в том числе и в АР Крым, все больше благ современной цивилизации становятся доступными для большинства домашних хозяйств.

Экономическое значение потребительского кредита проявляется в его благоприятном воздействии на воспроизводственный процесс в стране. В Украине, в том числе в АР Крым, банковские институты используют различные виды потребительского кредита. Одним из распространенных видов является чековый кредит.

Чековый кредит – это вид потребительского кредита, при котором предоставление займа осуществляется при открытии отдельного чекового счета. В современной банковской практике используются две основные разновидности чекового кредита – кредитование с овердрафтового счета и кредитование на основе использования специального чекового счета и специальных банковских чеков. Овердрафт – это кредит, который предоставляется банком автоматически в случае создания на текущем счете клиента дебетового сальдо. Чековый кредит является разновидностью возобновляемого займа. Это форма кредитной линии с правом получения кредита на протяжении определенного срока. Чековый кредит является выгодным видом потребительского кредитования как для физического лица, так и для банка. Его организация не требует значительных расходов; чековый кредит легко поддается банковскому контролю. Для клиента чековый кредит выгоден и тем, что банки берут за его использование относительно небольшую плату (процент).

Самым распространенным в современных условиях в западных странах является такой вид банковского потребительского кредита, как кредитование при помощи кредитной карточки. Основное достоинство кредитной карточки, которое и делает ее популярной среди населения, это удобство в практическом использовании. Кредитная карточка – это именной денежный платеж-расчетный банковский документ, который используется для предоставления потребительского кредита. Кредитные карточки изготавливаются из такого материала, который сложно подделывать.

Сегодня в развитых странах мира кредитные карточки вышли на первое место как средство расчета в сфере потребления. Использование кредитных карточек значительно облегчает условия предоставления потребительского кредита. Но остаются значительными злоупотребления и махинации при практическом использовании кредитных карточек; так, они могут использоваться не их собственником, а другим человеком. Кредитные карточки выпускаются банком-эмитентом для своих платежеспособных клиентов за определенную плату. Для каждой карточки устанавливается лимит кредитования. Использование кредитных карточек выражает экономические отношения по потребительскому кредитованию между тремя субъектами: банком; собственником карточки; торговой организацией (продавцом). Между банком и торговой организацией устанавливается определенное соглашение об использовании кредитных карточек этого банка при покупке товаров. Торговая организация должна дать официальное согласие на принятие карточек данного банка при расчетах за товары, которые в ней куплены. Для торговой организации кредитная карточка является гарантией открытия покупателю кредита в банке. С кредитными карточками работают, в основном, большие торговые предприятия, мелкие розничные торговцы отдают предпочтение наличным деньгам.

В АР Крым, как и в других регионах Украины, объемы использования кредитных карточек для оплаты приобретения товаров и услуг возрастают. Это становится, с одной стороны, выгодным для всех участников торгово-финансовых операций, а с другой стороны – порождает определенные риски, обусловленные несоответствием уровня развития экономики региона (АР Крым) темпам использования кредитных карточек.

Банковские учреждения и торговые организации заинтересованы в увеличении кредитных карточек в обороте. Периодически торговые учреждения передают счета за товары, проданные собственникам кредитных карточек, в банк. Банк оплачивает эти счета, переводя определенную сумму денег на текущий счет торговой организации. Однако, чтобы увеличить количество кредитных карточек в обороте конкретного региона, необходимо существенно улучшить его экономическое положение, обеспечить рост благосостояния населения за счет повышения его доходов. Иными словами, экономика региона должна развиваться высокими темпами, что положительно должно отразиться на росте доходов населения. Так, в 2006 г. в АР Крым темпы роста производства промышленной продукции по сравнению с 2005 г. составили 102,7%, а розничный оборот торговли – 129,8%. Номинальная среднемесячная заработная плата повысилась на 130,7%, а реальная – 119,2%. Номинальная среднемесячная заработная плата практически достигла 950 грн. на одного

работающего. В таких условиях увеличение количества кредитных карточек в обороте АР Крым является вполне обоснованным. Это позволяет активно использовать потребительский кредит для приобретения товаров и услуг стоимостью от 1000 до 5000 грн. без оформления материального обеспечения такого кредитования.

Кредитные карточки предназначены преимущественно для потребительского кредитования в розничной торговле при покупке недорогих товаров. Они, как правило, не приспособлены для покупок дорогих вещей длительного использования. Лимит кредитования по большинству карточек меньше стоимости таких товаров. Потенциальные возможности использования кредитных карточек достаточно велики. В АР Крым роль банковских и небанковских кредитных карточек будет расти с расширением рынка потребительского кредита.

На рынке потребительского кредитования АР Крым представлено большое количество филиалов отечественных и зарубежных банков. При этом условия у них практически сходные – единое правовое поле и экономические реалии делают их похожими один на другой. В связи с этим попытаемся отобразить общие черты банков, предоставляющих потребительские кредиты населению.

В процессе предоставления потребительского кредита банки кредитуют приобретение: во-первых, бытовой техники длительного пользования и средств мобильной связи; во-вторых, различной мебели; в-третьих, авто- и мототранспортных средств, а также кредитуют расходы, связанные с обучением в высших и иных учебных заведениях Украины.

Кредиты на покупку бытовой техники и средств мобильной связи. Практически в любом магазине бытовой техники сегодня можно взять товар в кредит, в магазинах больших сетей представителей банков можно найти прямо в торговом зале. Предоставляются потребительские кредиты без обеспечения или обеспечением служит сам товар, процентные ставки предельно низки, а процесс получения легок и быстр – в целом требуется минимум документов. Паспорт, копия справки о присвоении идентификационного кода, справка о полученных доходах в течение последних 6 месяцев и счет на приобретаемый товар – это все, что нужно банку от клиента. Единственное условие – доход физического лица (семьи) должен в несколько раз превышать ежемесячную выплату по кредиту. Такие потребительские кредиты предоставляются на короткий срок (не больше 2-3 лет) в национальной валюте и выплачиваются клиентом равными долями.

Широкое распространение получила такая услуга, как оформление кредита в магазине. Крупные сети магазинов бытовой техники, такие как «Эльдорадо», «Фокстрот», «МКС», «Таир» и другие, зачастую проводят акции совместно с банками. Нулевой первоначальный взнос, низкая кредитная ставка привлекают клиента к покупке в данной сети. Большая часть прибыли банка – это комиссионные за оформление кредита, которые составляют порядка 10–14% от суммы кредита. Это всего лишь маркетинговый прием, скрывающий от потребителей прибыль банка. Фактически, выдавая такой кредит, банк получает прибыль в том же объеме, как и в случае с обычным кредитом.

Кредиты на приобретение мебели. Система потребительского кредитования приобретения мебели аналогична приобретению бытовой техники. Однако здесь имеется ряд особенностей, связанных с самой мебелью. Стоимость мебели в 1,5–3 раза превосходит стоимость бытовой техники. Поэтому банки, кредитуя приобретение мебели, особенно ее изготовление по индивидуальным заказам, либо повышают комиссионные, либо несколько увеличивают (на 1-3%) стоимость потребительского кредита в зависимости от длительности периода кредита, объема кредитной сделки и фактических данных о клиенте.

Кредиты на покупку автомобиля. Условия получения кредита на покупку автомобиля намного жестче, чем предыдущие. Процентные ставки различны для иномарок и отечественных автомобилей. Для отечественного автомобиля ставка будет на 6-7% ниже. Максимальный срок предоставления кредита на автомобиль достигает 6-8 лет. От продолжительности кредита зависит кредитная ставка: чем дольше срок кредита – тем выше кредитная ставка. Хотя «короткие» деньги дороже «длинных», банки пользуются ажиотажным спросом на «длинные» кредиты, и соответственно, увеличивают процентную ставку по таким кредитам. К тому же банк получает дополнительную защиту от инфляции. «Порядочные» банки действуют более честно: у них «длинные» кредиты стоят либо столько же, либо немного меньше, чем «короткие». Комиссионное вознаграждение за оформление документов на такие кредиты достаточно низкое – от 0,1% от суммы кредита.

В 2003 – 2006 гг. четко просматривается тенденция наращивания объемов кредитования населения в АР Крым. Так, за указанный период объемы кредитования населения возросли в абсолютном выражении практически в 4 раза. Другая тенденция – существенное превышение темпов

кредитования населения над темпами роста номинальной среднемесячной заработной платы, которая увеличилась за этот период примерно в 2,5 раза.

В АР Крым большой популярностью пользуются банки: «Приватбанк», «Райффайзенбанк Аваль», «Укрсоцбанк». Традиционно многие физические лица пользуются услугами «Ощадбанка». В последние год-два на рынке потребительского кредитования АР Крым активизировались многие другие филиалы отечественных банков, в том числе такие как «Проминвестбанк», «Укрсиббанк», «Надра», «Финансы и кредит».

Для оформления в филиалах банков АР Крым потребительского кредита необходимо предоставить: паспорт, идентификационный код, справку о доходах за последние 3-6 месяцев, также необходим поручитель. Все перечисленные банки предоставляют разнообразный спектр кредитования. Потребительские займы предоставляются на коммерческой основе с соблюдением всех принципов кредитования в границах кредитных ресурсов банка. Но имеют место некоторые особенности. В частности, коммерческие банки предоставляют кредиты физическим лицам в размерах, определяемых исходя из стоимости товаров и услуг, которые являются объектом кредитования. Срок кредита устанавливается в зависимости от целей, объекта кредитования, размера займа, платежеспособности заемщика. Выдача кредита наличностью оформляется в банке расходным кассовым орденом.

Физические лица погашают потребительские кредиты путем перерасчета средств с личного текущего счета, депозитного счета, переводами по почте или наличностью. Банковский потребительский кредит в виде рассрочки платежа, как правило, предполагает погашение его и процентов по нему ежемесячно равными частями. Банковская практика показала, что погашать часть задолженности ежемесячно удобнее, чем накапливать средства и погашать весь долг сразу.

Отечественные банки и их филиалы в АР Крым формируют кредитные истории своих клиентов. В Украине созданы несколько кредитных бюро, которые собирают и хранят кредитные истории клиентов банка. Однако банки не заинтересованы работать со всеми кредитными бюро. В связи с чем есть определенная проблема их функционирования. Целесообразнее было бы создать одно единственное кредитное бюро, куда бы поступала вся информация о заемщиках в стране. Этой информацией на коммерческой основе могли бы пользоваться все банки страны.

Таким образом, потребительское кредитование в АР Крым становится неотъемлемой частью общей системы кредитования. Увеличение объемов потребительских кредитов в регионе обусловлено рядом объективных факторов, в т.ч. и общим улучшением благосостояния населения. Люди в АР Крым стали жить лучше, что отразилось на возможности получать кредиты и своевременно их возвращать с процентами.

Банковские институты и домашние хозяйства стали больше доверять друг другу, что способствует распространению потребительского кредитования по всей территории АР Крым. Физические лица используют потребительские кредиты, в первую очередь, для приобретения бытовой техники длительного пользования, средств мобильной связи, различной мебели, автомобилей, обучения детей в высших учебных заведениях. Дальнейшее изучение потребительского кредитования в АР Крым важно с позиции поиска наилучших условий для повышения благосостояния населения при ограниченных возможностях социальной поддержки за счет государственного и местного бюджетов.

Литература

1. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2001. – 215 с.
2. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие. / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 623 с.
3. Гроші та кредит: Підручник. – 4 вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
4. Аванесова І. Перспективи регулювання кредитної діяльності в Україні: історія і сучасність // Банківська справа. – 2002. – №4. – С. 64 – 67.
5. Гроші та кредит: Підручник / За ред. Б.С. Івасіва. – К.: КНЕУ, 1999. – 404 с.
6. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України. – К.: Наук. думка, 2004. – 256 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЫНОЧНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ
НА РЕКРЕАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ КРЫМСКОГО РЕГИОНА

Основой реформирования экономики Украины является обеспечение устойчивого развития всех её территорий. При этом в качестве источника развития рассматриваются функционально-территориальные системы, представляющие собой системообразующие элементы данной территории, обуславливающие в решающей мере масштабы и границы её развития, привносящие специфические особенности во взаимоотношения, причем как в рамках данной территории, так и за её пределами [1, с. 48]. Региональный рекреационный комплекс как система относится к типу функционально-территориальных систем и представляет собой совокупность субъектов различных организационно-правовых форм и видов экономической деятельности, результатом функционирования которых является комплексный, полифункциональный рекреационный продукт [9, с. 9]. Однако, необходимо отметить, что рекреационный продукт существенно отличается от результатов (продуктов) других видов экономической деятельности, а одной из главных его особенностей является цена и механизм её формирования.

Изучению различных аспектов рыночного ценообразования посвящены работы отечественных и зарубежных ученых-экономистов. В частности, Кориневым В.Л. раскрыта сущность рыночной цены и определены её функции [3, с.5-7.], Юрьевым А.П. и Ермиловой Е.В. выявлены особенности ценообразования и обоснованы направления ценовой политики туристских организаций [10, с. 36-52, 159-175]. Вопросам моделирования ценообразования на макроуровне посвящена работа Лиходей В.Г. и Расиной Е.С. [5], а на уровне предприятия – Тарасевич В.М. [8, с. 4-12], Б. Кузина, В. Юрьева и Г. Шахдинарова [4, с. 139-172]. Гудзь П.В., рассматривая курортно-рекреационный кластер как форму развития территориальных систем, использует модель «затраты – выпуск» для обоснования оптимального уровня цен на рекреационные услуги, оказываемые предприятиями, функционирующими в его рамках [2, с. 65-83].

Однако, несмотря на большое количество публикаций, многие аспекты механизма рыночного ценообразования (МРЦ) на региональный рекреационный продукт все еще остаются не выявленными. В связи с этим в данной статье предлагается рассмотреть результаты моделирования МРЦ на продукт, производимый рекреационными по назначению хозяйствующими субъектами региона – курортными учреждениями и туристскими организациями АР Крым.

Концептуальные основы развития МРЦ на уровне региона уже были рассмотрены автором в работе [6], а вопросы его моделирования – в работе [7]. Так, в результате анализа финансово-экономических показателей деятельности курортных учреждений и туристских организаций в разрезе локальных территорий (территорий-таксонов) АР Крым за 2001-2005 гг. выявлены причины дифференциации цен на производимый ими рекреационный продукт. Таковыми причинами являются: направление и вид рекреационной деятельности, форма собственности и тип рекреационных по назначению хозяйствующих субъектов, стоимость калькуляционной единицы, длительность пребывания рекреанта в месте рекреации, а также наличие, состояние и эффективность использования ресурсного потенциала территории функционирования курортных учреждений и туристских организаций.

В свою очередь, выявленные особенности ценообразования на рекреационный продукт локальных территорий АР Крым обусловили необходимость конкретизации действия МРЦ, который, по нашему мнению, представляет собой совокупность организационных форм, специально разработанных правовых норм, принципов и методов ценообразования. В составе данного механизма выделены: первичная (обеспечивающая) сфера, включающая социально-экономические, организационно-экономические и организационно-правовые отношения, характеризующие способ организации и регулирования отношений в области ценообразования, а также принципы ценообразования; вторичная (функциональная) сфера, включающая систему целей субъектов, хозяйствующих в регионе, комплекс факторов и методов ценообразования; ядро, включающее действующую в обществе систему цен; функции и роль цены, выступающие в качестве критериев эффективности функционирования МРЦ [6, с.66-67].

Согласно положениям современной концепции управления, при определении направлений развития МРЦ на региональный рекреационный продукт необходимым является дифференциация составляющих его функциональной сферы с учетом, прежде всего, территориальных особенностей

(условий) функционирования рекреационных по назначению хозяйствующих субъектов. Для реализации данного теоретического положения осуществлено построение эконометрической модели – линейных уравнений множественной регрессии, описывающих взаимосвязь между стратегическими целями курортных учреждений и туристских организаций АР Крым и ценообразующими факторами, обеспечивающими их реализацию.

В качестве информационной базы использовались результаты проведенного автором анкетного опроса 79 сотрудников работающих курортных учреждений и 96 сотрудников работающих туристских организаций АР Крым, непосредственно занимающихся ценообразованием.

В качестве входных переменных модели выбраны, проанализированы и сгруппированы в три блока десять факторов, которые имеют количественную оценку: Блок 1. Ценоопределяющие факторы: x_1 – спрос на услуги рекреации, x_2 – качество рекреационных услуг, x_3 – полезность услуг для рекреантов, x_4 – ёмкость регионального рекреационного рынка, x_5 – возможность заменяемости услуг, входящих в состав рекреационного продукта, x_6 – потребности рекреантов и их структура; Блок 2. Ценоформирующие факторы: x_7 – затраты на создание рекреационного продукта, x_8 – затраты на реализацию рекреационного продукта; Блок 3. Ценорегулирующие факторы: x_9 – прибыль, x_{10} – налоги и другие обязательные платежи, которые включаются в цену рекреационного продукта. Именно эти факторы оказывают наибольшее влияние на уровень, состав, структуру и динамику цен на рекреационный продукт АР Крым.

В качестве результативных (выходных) переменных модели выбраны, проанализированы и сгруппированы в три блока одиннадцать целей, которые имеют количественную оценку: Блок 1. Цели, которые базируются на прибыли: Y_1 – получение прибыли, Y_2 – максимизация прибыли, Y_3 – оптимизация прибыли, Y_4 – быстрое получение наличных денег, Y_5 – окупаемость инвестиций; Блок 2. Цели, базирующиеся на сбыте: Y_6 – завоевание доли рынка рекреационных услуг, Y_7 – расширение доли рынка рекреационных услуг, Y_8 – максимизация объемов продаж, Y_9 – оптимизация объемов продаж; Блок 3. Цели, основанные на имидже: Y_{10} – создание имиджа субъектов рекреационной деятельности, Y_{11} – поддержка имиджа рекреационных по назначению субъектов хозяйствования. Именно эти цели являются приоритетными для курортных учреждений и туристских организаций АР Крым.

Используя методику построения эконометрических моделей [8, с. 77-99], автором были получены уравнения множественной регрессии, описывающие взаимосвязи между составляющими функциональной сферы МРЦ – стратегическими целями курортных учреждений и туристских организаций АР Крым и ценообразующими факторами, обеспечивающими их реализацию [7, с.77-78]. Однако анализ показал, что не во всех полученных уравнениях коэффициенты детерминации превышают граничное значение 0,7 [8, с. 81]. Это объясняется невозможностью при моделировании МРЦ учитывать действие всех факторных признаков, проявление которых зависит от особенностей территории функционирования рекреационных по назначению хозяйствующих субъектов.

Далее, используя ту же методику, для повышения степени достоверности полученных результатов были построены модели, описывающих МРЦ на рекреационный продукт в разрезе локальных территорий (рекреационных районов) АР Крым. Однако, в связи с нерепрезентативностью выборочной совокупности (недостаточным количеством как действующих, так и опрошенных рекреационных по назначению субъектов хозяйствования) построение моделей по некоторым районам не представлялось возможным. Поэтому для дальнейшего исследования были оставлены только 15 итоговых уравнений, в которых значения коэффициентов детерминации, t-статистики и F-критерия соответствуют нормативным, что свидетельствует об их статистической значимости (табл. 1).

Для интерпретации полученных уравнений множественной регрессии была проведена оценка степени влияния факторных признаков на результативные. В нашем случае использовались коэффициенты регрессии, коэффициенты детерминации, а также величина и знак свободного члена. Коэффициенты регрессии показывают среднюю степень влияния каждого из факторов на результативный признак при фиксированном положении остальных факторов. Их положительное или отрицательное значение свидетельствует о наличии прямой или, соответственно, обратной связи между факторными и результативными признаками. Наличие свободного члена в уравнениях регрессии и его величина свидетельствуют о том, что помимо используемых в модели факторов, на результативный признак оказывают влияние и другие факторы, неучтенные в модели по объективным причинам. А положительное или отрицательное значение свободного члена показывает направление воздействия неучтенных факторов на результативный признак.

Таблица 1. Коэффициенты итоговых уравнений множественной линейной регрессии, описывающих взаимосвязи между стратегическими целями рекреационных по назначению хозяйствующих субъектов и ценообразующими факторами, обеспечивающими их реализацию

Стратегические цели (исходные переменные)	Свободный член множественной регрессии	Ценообразующие факторы (входные переменные)										Коэффициент детерминации (R ²)	Критерий Фишера (F-критерий)	
		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀			
<i>Для курортных учреждений Южного района АР Крым (Ялта, Алушта)</i>														
Y ₁	0,185		0,232	0,453	0,529	-1,420				-0,550	0,573	0,741	4,858	
t-статистика	1,746		1,435	1,489	1,866	-2,64				-1,800	3,798			
Y ₂	-0,013			0,342					-0,670		0,342	0,812	17,46	
t-статистика	-0,588			3,744					-5,620		3,744			
Y ₅	0,013			-0,340					-0,330		0,658	0,812	17,46	
t-статистика	0,588			-3,740					-2,750		7,211			
Y ₆	0,047				0,362				-1,180		0,953	0,746	11,32	
t-статистика	0,966				2,323				-4,700		5,426			
Y ₈	-0,007				-0,490			0,532	0,744	0,532	-0,730	0,204	0,717	5,302
t-статистика	-0,085				-2,420			2,307	3,870		-2,880	1,698		
<i>Для курортных учреждений Западного района АР Крым (Саки, Сакский р-н, Евпатория)</i>														
Y ₁₁	-0,346	0,611				1,346		1,032	0,643		-1,120	0,790	3,506	
t-статистика	-1,017	1,916				2,682		3,312	3,011		3,150			
<i>Для курортных учреждений Юго-восточного района АР Крым (Судак, Феодосия)</i>														
Y ₁₀	-0,725	0,900	-1,300	0,650				0,800			1,275	0,937	8,648	
t-статистика	-3,430	3,967	-4,160	3,338				3,843			5,284			
<i>Для всех туристских организаций АР Крым</i>														
Y ₃	-0,060		0,120	-0,510				1,060	0,120	0,170	0,320	0,861	42,690	
t-статистика	-2,995		3,289	-4,320				14,010	3,067	4,094	5,112			
<i>Для туристских организаций Центрального района АР Крым (Симферополь, Симферопольский р-н, Белогорский р-н)</i>														
Y ₃	-0,040		0,080					0,450	0,080	0,500		0,888	27,350	
t-статистика	-1,426		1,753					5,221	1,753	3,426				
Y ₇	-0,270	0,240	0,260		0,570				0,280			0,843	19,000	
t-статистика	-3,066	2,807	2,807		5,500				3,651					
<i>Для туристских организаций Южного района АР Крым (Ялта, Алушта)</i>														
Y ₁	0,590		-0,450					-0,590		0,300	0,450	0,805	10,140	
t-статистика	5,850		-2,940					-3,080		1,701	3,218			
или Y ₁	0,610		-0,500			0,410	-0,610				0,450	0,805	10,110	
t-статистика	6,298		-3,190			1,685	-3,250				3,255			
Y ₁₀	0,010		0,420							0,450		0,798	13,440	
t-статистика	0,322		4,802							3,501				
<i>Для туристских организаций Юго-восточного района АР Крым (Судак, Феодосия)</i>														
Y ₃	-0,080		0,220							0,320	0,200	0,791	10,060	
t-статистика	-1,543		2,424							2,393	1,658			
Y ₅	0,170	-0,210			0,500				-0,260		0,400	0,785	6,831	
t-статистика	1,591	-1,76			3,251				-2,310		3,425			

В свою очередь коэффициенты множественной детерминации показывают: на сколько процентов в среднем вариация «Y» объясняется вариацией учтенных в модели факторных признаков и на сколько процентов – неучтенными факторами.

Анализ полученных уравнений множественной регрессии, описывающих МРЦ на рекреационный продукт в разрезе локальных территорий АР Крым (см. табл. 1), позволил сделать следующие выводы:

1. В полученных уравнениях коэффициенты детерминации больше граничного значения. Это означает, что выбранные респондентами ценообразующие факторы в большей степени обеспечивают реализацию целей, приоритетность которых обусловлена спецификой территории функционирования курортных учреждений и туристских организаций: доминирующим элементом природных и

культурно-исторических ресурсов, развитостью инфраструктуры, материально-технической базой рекреационных предприятий, их имиджем и др.

Так, например, курортные учреждения Южного района (характеризуемого наличием разнообразных бальнеологических, фитолечебных, ландшафтно-климатических ресурсов, развитой инфраструктурой, хорошей материально-технической базой) могут позволить себе получение не просто прибыли (Y_1), а максимальной прибыли (Y_2), что достигается за счет высокого качества и разнообразия оказываемых ими услуг. Кроме этого, имея самую большую в регионе мощность коечного фонда и устанавливая при этом самые высокие цены на путевки, курортные учреждения данного района обеспечивают максимизацию объемов реализации услуг (Y_3). В свою очередь, получение максимальной прибыли позволяет использовать её в качестве инвестиций (Y_5) в обновление и модернизацию материально-технической базы, переобучение персонала, освоение новых рынков (Y_6) и др., что в конечном итоге сказывается на имидже Южного района как престижного центра рекреации.

В то же время курортные учреждения Западного района (характеризуемого наличием уникальных бальнеологических и бальнеогрязевых, а также пляжных ресурсов) специализируются на оказании лечебных и оздоровительных услуг детям, инвалидам, представителям других социально незащищенных слоёв населения. При этом они не могут повышать цену путевки, поскольку практически все затраты нормируются государством, а оплата путевок в большинстве случаев осуществляется из Государственного фонда общегосударственного социального страхования по временной потере трудоспособности и расходам, обусловленным рождением и погребением. Тем не менее, ощущая потребность в финансовых ресурсах, необходимых для обновления материально-технической базы, проведения экологических мероприятий и др., курортные учреждения Западного района направляют значительные средства на проведение рекламных акций и поддержание имиджа уникального курорта (Y_{11}).

Для курортных учреждений и туристских организаций Юго-Восточного района (характеризуемого наличием природных и культурно-исторических ресурсов) наиболее приоритетными целями являются создание имиджа рекреационного района (Y_{10}), оптимизация прибыли (Y_3) и окупаемость инвестиций (Y_5), направляемых, в первую очередь, на развитие инфраструктуры и материально-технической базы рекреации. По оценке специалистов [9], реализация поставленных целей позволит Юго-Восточному району в течение ближайших 5-7 лет перейти из класса перспективных в класс лидирующих рекреационных районов АР Крым.

Для туристских организаций Центрального района (характеризуемого наличием культурно-исторических и материально-технических ресурсов, а также развитостью инфраструктуры) наиболее приоритетными целями является оптимизация прибыли (Y_3) и освоение новых рынков (Y_6). Это обусловлено обострением конкуренции со стороны украинских и зарубежных турфирм, активизирующих свою деятельность на территории АР Крым, предлагающих более выгодные туры исходя из соотношения цена/качество (причем как по внутреннему, так и по внешнему туризму).

2. Целевые функции курортных учреждений и туристских организаций одного района включают различный набор целей, реализация которых обеспечивается факторами, определяемыми исходя из специфики вида рекреационной деятельности.

Так, например, реализация цели «получение прибыли» (Y_1) для курортных учреждений Южного района на 74,1% обеспечивается за счет учёта в цене влияния следующих факторов: налогов и других обязательных платежей, включаемых в цену (x_{10}); прибыли, закладываемой в цену (x_9); емкости рынка (x_4); качества (x_2), полезности оказываемых услуг (x_3) и спроса на них (x_1); возможности заменяемости и сочетаемости услуг, входящих в состав рекреационного продукта (x_5). А для туристских организаций этого же района реализация данной цели на 88,8% зависит от качества оказываемых туристских услуг (x_2) и потребностей в них (x_6); возможности заменяемости и сочетаемости услуг, входящих в состав рекреационного продукта (x_5); величины затрат на реализацию туристского продукта (x_8); величины налогов и других обязательных платежей, включаемых в цену (x_{10}).

Таким образом, курортные учреждения и туристские организации, расположенные в одном рекреационном районе, пользующиеся практически одними и теми же рекреационными ресурсами, вынуждены корректировать свои целевые функции с учётом особенностей выбранного ими направления рекреационной деятельности.

3. Наиболее значимыми ценообразующими факторами для курортных учреждений и туристских организаций АР Крым являются те, которые обусловлены спецификой территории их функционирования.

Так, например, для курортных учреждений Южного района объем, величина, состав и структура спроса (x_1), а также затраты на реализацию услуг (x_8) не рассматриваются в качестве ценообразующих факторов. А для туристских организаций этого района не берутся во внимание факторы спроса (x_1), полезность услуг для туристов (x_3), емкость рынка (x_4), затраты на производство туруслуг (x_7). Объясняется это тем, что Южный район ассоциируется у рекреантов как престижный центр рекреации, поэтому спрос на услуги его здравниц носит устойчивый характер, а рекреанты оценивают оказываемые им услуги исходя из соотношения цена/ценность (точнее цена/престиж), а не цена/затраты.

В связи с тем, Юго-Восточный район характеризуется наличием природных и культурно-исторических ресурсов, но неразвитостью инфраструктуры и материально-технической базы рекреации, курортные учреждения и туристские организации, функционирующие на его территории, не рассматривают в качестве ценообразующих факторов возможности заменяемости и сочетаемости услуг, входящих в состав рекреационного продукта (x_5), потребности рекреантов и их структуру (x_6).

Для курортных учреждений Западного района качество (x_2) и полезность услуг (x_3), емкость рынка (x_4), потребности рекреантов (x_6) и прибыль, закладываемая в цену (x_9), не рассматриваются в качестве ценообразующих факторов. Объясняется это тем, что для здравниц «детского курорта» (Евпатория) и «уникального курорта» (Саки) приоритетным является поддержание имиджа, заработанного за долгие годы успешного функционирования. В связи с этим здравницы Западного района стремятся за счет повышения процента заполняемости компенсировать потери из-за низкой (социальной) цены. А рекреанты, оценивая их услуги, исходят из соотношения цена/затраты, будучи уверенными в том, что им будет предоставлен весь спектр услуг, «заявленный» в путевке.

4. Для всех туристских организаций АР Крым наиболее важной является цель «оптимизация прибыли» (Y_3), реализация которой на 86,1% зависит от следующих факторов (по убывающей): потребностей туристов (x_6); прибыли, закладываемой в цену (x_9); затрат на реализацию (x_8) и производство (x_7) туристского продукта; качества оказываемых туристских услуг (x_2). При этом полезность услуг для потребителей (x_3) и другие неучтенные в модели факторы (доля которых составляет всего 6%) оказывают отрицательное воздействие на достижение поставленной цели.

В целом же, модели функциональной сферы механизма рыночного ценообразования, построенные для курортных учреждений и туристских организаций АР Крым с учётом специфики территорий их функционирования, адекватно описывают взаимосвязи между ценообразующими факторами (x_1-x_{10}) и стратегическими целями (Y_1-Y_{11}). Это подтверждает целесообразность использования данного подхода при обосновании выбора методов ценообразования, что и должно стать предметом дальнейшего исследования.

Литература

1. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: Монография / НАН Украины. Ин-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.
2. Гудзь П.В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій: Монографія. – Донецьк: ІСПД НАН України, ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2001. – 270 с.
3. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
4. Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. Методы и модели управления фирмой. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
5. Лиходій В.Г., Расіна К.С. Моделювання ціноутворення при становленні системи ринкових відносин // Фінанси України. – 1999. – № 7. – С.105-107.
6. Рогатенюк Э.В. Концептуальная модель развития механизма рыночного ценообразования (региональный аспект) // Інноваційні шляхи розвитку курортно-туристичних регіонів та ринків: Зб. наук. праць / НАН України Ін-т економіко-правових досліджень; Ред. кол.: Мамутов В.К (відп. ред.) та ін. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – С. 64-76.
7. Рогатенюк Э.В. Особенности механизма ценообразования в рекреационно-экономическом комплексе региона // Экономика Крыма. – 2005. – № 14. – С. 73-79.
8. Тарасевич В.М. Экономико-математические методы и модели в ценообразовании: Учебник. Ч.1. – Л.: Изд-во ЛФЭИ, 1991. – 180 с.
9. Устойчивое развитие рекреационно-экономического комплекса Крыма: Монография / Коллектив авторов; Под ред. д.э.н., проф. А.В. Ефремова – Симферополь: «Таврия», 2002. – 300 с.
10. Юр'єв А.П., Єрмілова К.В. Формування ціни та цінової політики на підприємствах туристичного бізнесу: Монографія. – Донецьк: ДІТБ, 2004. – 200 с.

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА

На современном этапе глобализации и интернационализации мирохозяйственных связей для украинской банковской системы стало актуальным повышение эффективности предоставления финансовых услуг в условиях дальнейшего внедрения Украины в мировое конкурентное сообщество. Внедрение новых финансовых технологий, развитие небанковских финансово-кредитных учреждений в рыночных трансформациях Украины необходимы для улучшения финансового состояния предприятий, поддержки и обеспечения их экономического роста. К основным проблемам развития факторинга относятся:

1. Неготовность многих отечественных кредитных организаций к развитию факторингового обслуживания. Основная проблема здесь чисто методологическая: факторинг относят то к кредитным, то к дисконтным, то к иным банковским операциям.
2. Неготовность значительной части банков страны к среднесрочным инвестициям в новую для них область деятельности. Основным препятствием здесь является не само факторинговое финансирование, а достаточно длительный и относительно затратный «нулевой цикл», связанный с постановкой дела, который даже при наличии профессиональной команды исполнителей занимает от 6 до 12 месяцев.
3. Недостаточно подготовленная законодательная база. Факторинговый бизнес требует серьезных инвестиций, к которым в Украине пока еще мало кто готов. Учитывая то, что финансовое ресурсообеспечение экономического развития невозможно без использования современных форм и инструментов расчетно-платежных отношений, анализ перспектив развития факторинга в Украине сегодня чрезвычайно актуален.

Таким образом, целью статьи является исследование теоретических и практических аспектов факторинга, выявление преимуществ его использования предприятиями и разработка предложений относительно внедрения факторинговых услуг в деятельность украинских субъектов хозяйствования.

На данном этапе исследованию рынка факторинга уделяется особое внимание. Теоретические концепции методологических и институциональных аспектов развития рынка факторинговых услуг и исследование перспектив их внедрения в банковской практике в Украине отражены в работе Склепового Е.В. [1, с. 109-115]. Савельев М.В. считает, что «руководство большинства предприятий считает факторинговое обслуживание обычным кредитом, а такие важные составляющие производства, как реализация продукции, поддержка снабжения предприятия сырьем и материалами, предоставление информации о ситуации на рынке, ведение бухгалтерского учета дебиторской задолженности, рассматриваются как посягательство на экономическую независимость» [2, с. 48].

Хотя законодательство о факторинге в Украине появилось еще в середине 90-х гг. XX в., такая финансовая услуга пока еще используется недостаточно. По мнению Склепового Е.В., раньше ее практиковали только специальные подразделения банков [1, с. 109]. Но в последнее время в Украине появляются первые факторинговые компании, что является свидетельством востребованности и своевременности научно-практических исследований этого сегмента рынка факторинговых услуг.

Факторинг – это операция, которая объединяет в себе ряд посредническо-комиссионных услуг с кредитованием оборотного капитала субъекта хозяйствования. Факторинговые операции, кроме купли права по требованию долга, включают:

- кредитование в виде предыдущей оплаты долговых требований;
- ведение бухгалтерского учета поставщика, в частности реализации продукции (работы, услуг);
- инкассирование дебиторской задолженности поставщика;
- страхование поставщика от кредитного риска.

Участниками факторинговой операции могут быть: посредник (фактор), то есть коммерческий банк или факторинговая компания; поставщик товаров (работ, услуг); покупатель. Отношения между субъектами факторинга регулируются договором, который составляется в письменном виде между фактором и поставщиком.

Факторинговая услуга может предоставляться банком как в объединении с финансированием, так и без него. При факторинге без финансирования клиент предоставляет фактору документы, которые подтверждают отгрузку товара, а фактор обязуется получить на пользу клиента денежные средства. Факторинг с финансированием состоит в том, что фактор покупает счета-фактуры клиента и выплачивает ему денежные средства в размере 80-90 % от суммы долга. Остатки 10-20 %, которые

остались, банк получает как компенсацию риска до погашения долга. После погашения долга банк возвращает полученную сумму клиенту.

В Украине факторинговые услуги предоставляют «Приватбанк», «Укрсоцбанк», банки «Демарк», «Аваль», «Правексбанк» и другие. В нашей стране факторинговые услуги могут предоставлять финансовые учреждения- банки, кредитные общества, исключительным видом деятельности которых является предоставление финансовых услуг, к которым и принадлежит факторинг.

Поскольку факторинг – это комплекс факторинговых услуг, то его цель состоит в предоставлении факторинговой компанией таких трех основных услуг:

1. Финансирование поставок товаров с отсрочкой платежа - после поставки товара поставщик немедленно или по удобному для него графику получает от банка или компании значительную часть суммы поставки.
2. Страхование рисков, связанных с поставкой товаров и отсрочкой платежа.
3. Административное управление дебиторской задолженностью [3, с. 366-368].

За осуществление факторинговых операций фактор взимает с поставщика соответствующую плату. Размер платы зависит от вида факторинга, кредитоспособности поставщика, размера процентной ставки за кредит, уровня рисков, которые несет фактор, а также от срока пребывания ресурсов фактора в расчетах с покупателем [4, с. 27]. Плата за факторинговое обслуживание включает: комиссию за услуги в размере определенного договором процента от общей суммы приобретенных фактором долговых требований процент за кредит, предоставленный фактором поставщику. В Украине на 01.01.2005г. сумма первого авансового платежа составляла 80-85%, иногда до 90% от суммы поставки [2, с. 49].

Сегодня в факторинге нуждается прежде всего торговля с отсрочкой платежа, в частности - сетевая торговля. Например, реализаторам пива, сигарет, сладостей необходимо, чтобы банк оплатил поставки заранее, чтобы рассчитаться с оптовыми поставщиками. Впоследствии - на протяжении нескольких месяцев - они возвращают эти долги [5, с. 60-62]. Таким образом, осуществление факторинговых операций дает возможность фактору улучшить обслуживание клиентов, привлечь новых и увеличить источники доходов.

Для эффективного развития факторингового механизма в Украине можно порекомендовать:

- банковским структурам, инвестиционно-финансовым компаниям и их филиалам на местах апробировать создание фактор-фирм, фактор-банков по обеспечению факторинговыми услугами, в первую очередь, малых и средних предприятий;
- шире практиковать развитие факторинговых структур при коммерческих банках с использованием универсальной системы финансового обслуживания клиентов, при которой фактор-банк должен принять на себя не только кредитование до возврата долга и получение самого долга, но и бухгалтерское, сбытовое, рекламное, страховое и кредитное обслуживание клиента.

С целью развития в нашей стране факторинга предлагаем:

1. Принять специальный закон "О факторинге" аналогичный закону "О лизинге".
2. Создать крупные факторинговые компании, способные успешно конкурировать с иностранными, которые с увеличением спроса будут стремиться на отечественный рынок.
3. Создать отраслевые или корпоративные факторинговые компании.

Факторинг играет важную роль во время организации продажи среди предприятий, внутри промышленных и финансово-промышленных групп, дилерской сети одной и той же компании путем создания отраслевой факторинговой компании по финансированию продажи в кредит.

Создание такой отраслевой факторинговой компании целесообразно и в торговле. Именно использование факторинговой технологии в финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций может быстро дать позитивный результат.

Литература

1. Склеповой Е.В. Рынок факторинговых услуг в Украине // Финансы Украины.-2005.-№9.-С. 109-115.
2. Савельев В.М. Факторинг- форма обслуживания малого и среднего бизнеса // Финансы.- 2004.-№2.- С.48-50.
3. Банковские операции // Под редакцией А.М. Мороза- 2-е издание. - К., 2002.- 598 с.
4. Полищук О. Теневой фактор: запрет факторинга в Украине - одна из причин, почему деньги бегают в тени // Бизнес.-2005.-№50.- С. 27.
5. Биконя С. Институт факторинга в условиях перехода к экономическому росту // Персонал.- 2006.-№2. – С. 60-64.

ОЦЕНКА УРОВНЯ СЛОЖНОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Основополагающие принципы организации налоговых систем были сформулированы еще классиками экономической науки. Так, они предполагают соразмерность взимаемых налогов с доходами налогоплательщика, определенность и заданность размеров налога, удобство способа и времени взимания налога, что выражается в низких издержках государства и общества на сбор налогов и содержание налогового аппарата [1, с. 8]. Об актуальности этих принципов говорит тот факт, что они никогда не оспаривались на теоретическом уровне и, более того, – об эффективности налоговой системы судят именно по степени воплощения этих принципов.

Во всех странах налоговые системы складывались на протяжении длительного периода под воздействием различных экономических, политических и социальных факторов и условий. Поэтому налоговая система любой страны динамична и далека от оптимальной. Изучив опыт функционирования налоговых систем различных стран, экономисты и социологи разработали требования к оптимальной налоговой системе, среди которых выделяют понятность налогоплательщику и недопустимость произвольного толкования [2, с. 11]. Последнее трактуется как невозможность юридического обоснования разногласий по вопросу налогообложения между налогоплательщиком и фискальными органами.

Среди рекомендуемых требований и принципов особое место занимает удобство взимания налога и понятность системы налогообложения для налогоплательщика. Очевидно, что эти положения в конечном итоге сводятся к следующему – налоговая система должна быть достаточно проста. Наукой доказано, что налогообложение представляет собой многоаспектную категорию, совокупность отношений. Так, с формальной (юридической) точки зрения, отношения государства и налогоплательщика предельно просты. Последний обязан точно и в срок платить налоги [3, с. 26]. Экономическая же взаимосвязь «государство – налогоплательщики» крайне сложна. Высокие налоги с неизбежностью порождают уклонение от них [3, с. 26]. При этом способы уклонения направлены в том числе и на поиск слабых мест в нормативной базе. В процессе борьбы с этим, с точки зрения государства, негативным явлением, оно расширяет нормативную базу, что на практике означает ее усложнение.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что сложность налоговой системы – результат многогранности связей, многовариантности решений и несовпадения целей субъектов и объектов в системе управления, эволюционности её развития. Рассматривая опыт развития и усложнения налоговых систем, можно сделать вывод, что этот процесс определялся борьбой государства с уходом от налогообложения и отмыванием «грязных» денег. В качестве примера можно привести германский опыт. Так, К. Коттке указывает на большой объем нормативной базы германской налоговой системы, который имеет отношение к противодействию отмыванию «грязных» денег, а также уделяет внимание времени появления соответствующих нормативных актов [4, с. 7]. В целом, сложность системы определяется числом её элементов и количеством связей между ними. Неоднозначность определения элементов системы и связей между ними не всегда позволяет четко определить их количество, а тем более характер реакций [5, с. 29].

Исходя из вышеприведенного определения, применительно к отечественной налоговой системе можно рассматривать как элементы виды налогов и сборов в Украине. В настоящее время, в соответствии с Законом, существует 28 общегосударственных и 14 местных налогов и сборов [6]. Кроме того, необходимо отметить, что в тексте Закона в перечне налогов и сборов отсутствует упрощенная система налогообложения, которая определяется Указом Президента [7].

Само по себе количество налогов дает представление о сложности налоговой системы, но в то же время более точно о ней (сложности) можно судить исходя из всей нормативной базы системы налогообложения. Результатом чрезмерной усложненности является возможность произвольного толкования, что не соответствует требованиям к налоговой системе, и неудобство для плательщика. Необходимо отметить, что ежемесячные поступления налогов отличаются достаточной неравномерностью, что также не в последнюю очередь обусловлено сложностью налоговой системы. Анализируя эту проблему, рассмотрим виды налогов и сборов. Несмотря на то, что много говорится о сложности налоговой системы, отсутствуют исследования, в которых она была бы оценена с приведением количественных данных.

В основу данного исследования положен системный подход. Целью является оценка влияния сложности нормативной базы на поступление основных видов налогов. В рамках исследования элементами системы мы определим ежемесячные поступления налогов на базовом уровне – уровне районной налоговой инспекции и появление новых нормативных актов на общегосударственном уровне. За исследуемый период 2002-2004 гг. появилось несколько сот новых нормативных актов, касающихся системы налогообложения. Среди авторов этих документов наибольший удельный вес занимают: Верховная Рада Украины, Кабинет министров Украины, Государственная налоговая администрация. Необходимо отметить, что среди документов, которые формально можно отнести к налоговой системе, некоторые являются, по существу, документами внутреннего пользования издателей нормативных актов, не оказывающими непосредственного влияния на состояние налоговой системы. Таковыми, например, являются Постановления ВРУ «О порядке проведения сессии ВРУ», куда включены вопросы налогообложения.

Само изменение нормативной базы с трудом поддается количественному описанию. Можно показать количество документов в нормативной базе, число страниц или печатных знаков в них. В то же время, количественно оценить внутреннее содержание документа – непростая задача. Поэтому на данном этапе оценим лишь появление новых документов в нормативной базе и внесение изменений в уже существующие. Для того, чтобы иметь возможность сопоставить динамику нормативной базы с динамикой поступления налогов, рассмотрим процессы в разрезе основных налогов:

- 1) НДС;
- 2) налог на прибыль;
- 3) акцизный сбор;
- 4) подоходный налог;
- 5) плата за землю;
- 6) единый налог.

В табл. 1 собраны данные по динамике нормативной базы.

Таблица 1. Количество нормативных актов по основным видам налогов

Вид налога	2002г.	2003г.	2004г.	Всего за 3 года
НДС	123	75	101	299
Налог на прибыль	52	44	40	136
Акцизный сбор	93	73	83	294
Подоходный налог	54	60	42	156
Плата за землю	14	24	13	81
Единый налог	33	19	30	82

Далее рассмотрим поступление вышеприведенных налогов на примере одной из районных Государственных Налоговых Инспекций (табл. 2).

Таблица 2. Годовое поступление основных видов налогов, тыс. грн.

Вид налога	2002г.	2003г.	2004г.	Всего за 3 года
НДС	33141	33991	49154	116288
Налог на прибыль	19284	26078	21865	67227
Акцизный сбор	1091	2125	511	3729
Подоходный налог	51455	58450	48418	158324
Плата за землю	2995	2831	3281	9109
Единый налог	11253	8514	9134	28903

Сравним удельный вес изменения нормативной базы данных налогов с удельным весом сбора данного налога (табл. 3).

По трем налогам из выборки (НДС, налог на прибыль и подоходный налог) наблюдается превышение удельного веса сбора налога над удельным весом появившихся за период документов, а по другим трем (акцизный сбор, плата за землю, единый налог), наоборот, удельный вес появившихся документов нормативной базы выше. Необходимо отметить, что значительное расхождение только в разрезе двух налогов: акцизного сбора и платы за землю.

В ходе исследования была рассчитана корреляция между удельным весом налога и нормативной базы, которая составила 0,19, что говорит о независимости данных показателей. Таким образом, в целом по выборке не находит подтверждение казалось бы актуальное положение о том, что нормативная база шире у тех налогов, которые дают больший удельный вес поступлений в бюджет.

Таблица 3. Удельный вес сбора налогов и нормативной базы

Вид налога	Сбор налога		Нормативная база		Отклонение по удельному весу (%)
	тыс.грн.	%	число документов	удельный вес (%)	
НДС	116288	30,31	299	28,53	1,78
Налог на прибыль	67227	17,52	136	12,97	4,54
Акцизный сбор	3729	0,97	294	28,05	-27,08
Подоходный налог	158324	41,27	156	14,88	26,38
Плата за землю	9109	2,37	81	7,72	-5,35
Единый налог	28903	7,53	82	7,82	-0,28
Итого по выборке	383582	-	1048	-	-

Теперь определим, какая сумма по каждому налогу данной выборки приходится на один нормативный акт. Результаты расчетов приведены в табл. 4.

Таблица 4. Соотношение между объемом поступления основных налогов и их нормативной базой

Вид налога	Поступление налога, тыс. грн.	Норм. база, число док.	Отношение сбор/норм. база
НДС	116288	299	388
Налог на прибыль	67227	136	494
Акцизный сбор	3729	294	12
Подоходный налог	158324	156	1014
Плата за землю	9109	81	112
Единый налог	28903	82	352
Итого по выборке	383582	1048	-

Далее проранжируем рассматриваемую выборку налогов по превышению удельного сбора налога над удельной динамикой нормативной базы и по отношению сбора налога к появлению новых нормативных документов (табл. 5).

Таблица 5. Ранжирование налогов по объему нормативной базы и объему поступлений

Вид налога	Ранг	
	Превышение	Сбор/норм.база
НДС	3	3
Налог на прибыль	2	2
Акцизный сбор	6	6
Подоходный	1	1
Плата за землю	5	5
Единый налог	4	4

Как видно из данных табл. 5, совпадают ранги налогов по двум параметрам. Таким образом, относительно более сложные налоги (в нашем случае, наиболее показательным представителем этой группы является акцизный сбор) дают меньшее поступление в пересчете на один нормативный акт.

В рамках проведенного исследования, посвященного сложности налоговой системы, мы пока количественно не описали тот очевидный факт, что сложность непосредственно связана с эффективностью налоговой системы через издержки государства и общества на сбор налогов и содержание налогового аппарата. Не вызывает сомнений, что сложность налоговой системы повышает трудоемкость процесса сбора (со стороны налоговой инспекции) и уплаты (со стороны налогоплательщика) налогов, что, в свою очередь, отражается в расходах на содержание инспекторов и бухгалтеров. Кроме того, сложная налоговая система требует соответствующего информационного обеспечения, что тоже ведет к росту расходов.

Рассмотрев принципы организации системы налогообложения, можно сделать вывод, что они напрямую связаны с такой характеристикой налоговой системы, как сложность. Однозначно количественно эту характеристику, применительно к налоговой системе, оценить сложно. Поэтому,

выбрав по существу косвенный метод оценки влияния сложности на эффективность, даже с учетом некоторой неопределенности, мы выявили влияние сложности налоговой системы на поступление налогов. Выяснилось, на примере сборов налога одной из районных ГНИ, что относительная сложность дает отрицательный результат. Таким образом, принципы построения налоговой системы не в полной мере соблюдаются в отечественной практике. Поэтому, при реформировании налоговой системы, принятии налогового кодекса особое внимание следует уделить сложности системы налогообложения.

Литература

1. Дернберг Р.Л. Международное налогообложение: Пер с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
2. Налоги и налогообложение: Учебное пособие для вузов/ под ред. И.Г.Русакова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 495 с.
3. Файерабенд И. Тайники для миллионов: Пер. с нем. /общ. ред.и вступит. ст. А.Ю.Юданова. –М.: Прогресс, 1989.-264 с.
4. Коттке К. «Грязные» деньги – что это такое?: Справочник по налоговому законодательству в области «грязных» денег/ Пер. с нем. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 1998. – 704 с.
5. Флейшман Б.С. Основы системологии.– М.: "Радио и связь" 1982. –386 с.
6. Закон України «Про систему оподаткування» // Відомості Верховної Ради.- 1991.-№ 39.- Ст. 510.
7. Указ Президента України Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва (В редакції Указу Президента № 746/99 від 28.06.99) // Бухгалтерія. – 2001. - №38. – С. 11-13.

УДК 336.226.322

Р.М. Циган, асистент, Т.Г. Гнойова, студент,
Кременчуцький державний політехнічний університет

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ З УРАХУВАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

Споживчі податки, як особлива група непрямих податків, вже давно використовуються в практиці оподаткування. До 50-х рр. до цієї групи входили лише податок з обороту та податок на продаж. Податок з обороту утримувався на кожній стадії руху товару від виробника до кінцевого споживача, тобто нарахування податку відбувалося неодноразово. В той час як податок на продаж утримувався одноразово, зазвичай, на стадії торгівлі – оптової або роздрібної, як доля (визначена у відсотках) від вартості товару на кінцевій стадії його реалізації.

З 50-х рр. обидва податки, з обороту та продажу, почали замінятись ПДВ. Вперше його обґрунтував у Франції в 1954 р. економіст М. Лоре. Потім ПДВ набув широкого застосування: спочатку в країнах Європи (кінець 60-х – початок 70-х рр.) і дещо пізніше в країнах Азії, Африки і Латинської Америки. Нині податок на додану вартість стягують майже у 80-ти країнах, серед яких практично всі промислово розвинуті. Однак, слід зазначити, що цей податок і досі не запроваджений у таких країнах, як Австрія, Швейцарія, США. У кінці 80-х – на початку 90-х рр. ПДВ був введений у країнах Східної Європи (Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія), а також в деяких країнах СНД (Білорусь, Казахстан). В Україні і Росії ПДВ ввели лише в 1992 р. [1, с. 47].

Вітчизняними та іноземними економістами розглядалися наступні проблеми процесу оподаткування, а саме: проблеми формування системи державного регулювання зовнішньо – економічної діяльності економічними методами, проблеми функціонування податків в умовах ринкової економіки. Але науковці не приділяють достатньо уваги питанню оптимізації системи оподаткування в країні, враховуючи при цьому міжнародний досвід.

Метою статті є визначення сучасного стану відносин, що склалися в сфері оподаткування податком на додану вартість в Україні та в світі, а також винайдення шляхів оптимізації сплати податку в країні.

Податок на додану вартість – це непрямий податок, який є частиною новоствореної вартості, утвореної на кожному етапі виробництва або обігу, його сума входить до ціни продажу на товари (роботи, послуги), котру сплачує кінцевий споживач.

Теоретично ПДВ представляє собою частку (у відсотках) від вартості, яка додається на кожній стадії виробництва та обороту (тобто на кожній стадії проходження товару від постачальника сировини до споживача кінцевої продукції). Для підприємств розмір «доданої вартості» представляє собою різницю між вартістю продукції, що реалізується та вартістю матеріальних цінностей, які були використані для виробництва відповідної продукції (за виключенням зносу основних фондів). База оподаткування ПДВ включає в себе заробітну плату зі всіма нарахуваннями, прибуток, відсоткові платежі, амортизацію та деякі інші витрати загального характеру.

Як зазначалося, Франція стала першою країною, яка замінила раніше використовуваний податок з обороту на ПДВ. Це було пов'язано з тим, що ПДВ містило у собі всі позитивні риси інших споживчих податків, в той же час не маючи в собі вагомих недоліків.

Перш за все, ПДВ, як і податок з обороту, є багаторазовим, оскільки він утримується на кожній стадії виробництва та обороту і, на відміну від податку на продаж, дає можливість державі впливати на всі стадії цього процесу. По – друге, оскільки даний податок накладається тільки на додану вартість кожної зі стадій виробничого процесу, він напряму залежить від вагомості вкладу кожної стадії у вартість кінцевого продукту (яка дорівнює сумі доданих вартостей усіх етапів обертів виробництва та обороту). В результаті чого ПДВ не залежить від зміни кількості стадій обороту товару від виробника до споживача.

Існує три методи нарахування ПДВ (при одній і тій самій ставці). Два з них передбачають нарахування ПДВ за попередньо встановленою величиною доданої вартості або її окремих елементів. До таких методів відносяться:

- прями метод - ПДВ нараховується у вигляді частки (вираженої у відсотках) від заздалегідь розрахованої величини доданої вартості;
- адитивний метод – в цьому випадку розрахунок ПДВ розподіляється на два етапи: спочатку визначається величина податку по окремим складовим доданої вартості (наприклад, заробітна плата, прибуток, тощо), а потім усі отримані величини додаються.

При прямому методі можливі два варіанти попереднього розрахунку загальної величини доданої вартості: або вирахуванням із товарної продукції вартості використаних на її виготовлення матеріальних цінностей, або додаванням окремих елементів доданої вартості (заробітної плати, прибутку, амортизації, тощо).

Ці методи на практиці використовуються дуже рідко, що пов'язано зі складністю розрахунків.

В більшості країн використовується третій метод нарахування ПДВ, який має різноманітні назви – метод зарахування, непрямий метод вирахування, метод компенсації. Суть цього методу полягає в тому, що величина ПДВ, нарахованого на вартість матеріальних цінностей, які були придбані фірмою для переробки, вираховується із величини ПДВ, яка була нарахована на реалізовану цією фірмою продукцію. При методі заліку фірма сплачує до бюджету лише різницю між двома сумами ПДВ. Підприємці подають до податкової декларацію, в якій, одночасно з іншою обов'язковою інформацією, вказуються і такі два показники, як загальна вартість реалізованої продукції та загальна вартість придбаних товарів та послуг.

Цей метод нарахування ПДВ здійснює позитивний вплив на діяльність підприємств, оскільки дає можливість зайвий раз не відволікати кошти з обігу. Це стає можливим саме завдяки взаємозаліку заборгованостей. Більш широке використання цього методу нарахування ПДВ дасть змогу підприємствам ефективно розвиватись та бути зацікавленими у нарощуванні обсягів придбання матеріальних ресурсів для виробництва продукції та зростанні обсягу реалізації готової продукції.

В програмі уніфікації податкової системи в межах Європейського Союзу ПДВ належить одне з визначних місць, оскільки зближення оподаткування країн, які належать до ЄС є однією з найважливіших задач, які ставились з самого початку інтеграційних процесів в Західній Європі.

Невідповідність законодавства щодо справляння податків в різних країнах призводить до виникнення ряду непорозумінь між ними.

Яскравим прикладом є непорозуміння між Україною та Росією з приводу імпортного ПДВ. Основною проблемою, що виникає при здійсненні ряду експортних операцій українськими підприємствами, є те, що російська сторона перераховує українській валютну виручку в сумі, меншій від загальної суми вартості робіт за договором на суму «російського» імпортного ПДВ.

Відповідно до вимог ст. 161 Податкового кодексу Російської Федерації при реалізації товарів (робіт, послуг), місцем реалізації яких є територія Російської Федерації, платниками податків – іноземними особами, що не перебувають на обліку в податкових органах як платники податків, податкова база визначається як сума доходу від реалізації цих товарів (робіт, послуг) з урахуванням податку [2, с. 41].

Отже, з зазначеного вище бачимо, що при імпорті на територію Російської Федерації ПДВ віднімається від вартості товару, послуги, а не нараховується на їхню вартість (що є основою розбіжності між податковими системами ПДВ в Росії та Україні, оскільки в Україні нарахування ПДВ відбувається саме на вартість товарів та послуг). При цьому російське підприємство – замовник визначається як податковий агент і тому зобов'язано утримувати ПДВ і перерахувати на рахунок українського експортера суму, яка буде зменшена на суму ПДВ. Отже, сума, яка надійде на рахунок українського експортера, буде меншою, ніж загальна сума зовнішньо – економічного договору. А через таку різницю між загальною сумою договору і сумою, яка була отримана на рахунок, і можуть виникати проблеми з українською Податковою адміністрацією.

«Причина полягає в тому, що відповідно до вимог ст. 1 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 р. № 185/94 – ВР виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх іноземні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованості, зазначені в контракті, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту прав інтелектуальної власності - з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності» [2, с. 41]. Перевищення зазначеного терміну потребує спеціальної ліцензії НБУ.

В свою чергу, недотримання даного терміну загрожує українському експортеру нарахуванням пені за кожен день прострочення у розмірі 0,3% від суми неoderжаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованій в грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості. Як бачимо, згідно українського податкового законодавства, утриманий «російський» імпорнтний ПДВ податковими органами України може розглядатися, як неповернена валютна виручка за зовнішньоекономічним контрактом з відповідними податковими наслідками.

Звісно, наявність таких «непорозумінь» значно ускладнює експортно – імпорнтні відносини між Україною і Росією. Саме тому 27 лютого 1998 р. укладено договір між Україною та Російською Федерацією про економічне співробітництво на 1998 – 2007 рр. [2, с. 42]. У даному договорі сторони визнають, що у двох країн існують різні підходи до справляння непрямих податків при експортно – імпорнтних операціях, і беруть на себе зобов'язання гармонізувати нормативно – правову базу, створюючи рівно вигідні умови для господарюючих суб'єктів, і, в першу чергу, усунути вищезазначену проблему.

Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю та користується послугами перевізників-нерезидентів при експорті чи імпорті товарів, то йому потрібно чітко знати, на яку частину вартості послуг з перевезення воно може нараховувати ПДВ.

Слід звернути особливу увагу на той факт, що при укладанні договору з нерезидентом стосовно надання послуг треба чітко визначати місце надання послуг відповідно до п. 6.5 Закону України «Про податок на додану вартість», оскільки згідно з пп. 3.1.1 до об'єкту оподаткування включаються послуги, місце надання яких є територія України [3, с. 6].

Іноземні транспортні послуги виділені в окрему категорію: поставка «транспортних послуг по перевезенню пасажирів, багажу та вантажу за межами території України». Для них не потрібно визначати місце поставки, оскільки вони попадають під дію пп. 6.2.4 Закону про ПДВ та оподатковуються податком за ставкою 0%. Щодо українських перевезень, то місцем поставки таких послуг є територія України.

Отже, перевезення за межами митної території України від/до пункту перетину державного кордону країни оподатковуються за ставкою 0%, в той час як перевезення вантажу по території України до/від пункту перетину державного кордону оподатковуються за ставкою 20%.

Виникає питання: хто буде в даному випадку нараховувати ПДВ? Зазвичай це робить продавець, але, зрозуміло, що нерезидент робити цього не буде, оскільки він не підпорядковується українському законодавству. Винятком є лише той факт, якщо він не має постійного представництва, а також резидента, який виконує представницькі функції від його імені. В цьому випадку нараховувати ПДВ по операціям, які відповідають об'єкту оподаткування відповідно до закону про ПДВ із застосуванням відповідної ставки податку, буде покупець.

Виходить, що ПДВ в розмірі 20% буде нараховуватись не на всю вартість послуги з перевезення, а тільки на ту частину, яка буде стосуватись перевезень по території України, оскільки перевезення за межами України підлягає нульовому оподаткуванню, незалежно від того, хто надає послуги.

При укладанні договору з перевізником – нерезидентом необхідно розділяти вартість транспортування вантажу на дві частини: перевезення за межами території України, які оподатковуються по нульовій ставці, та перевезення по території України, при якому замовнику потрібно нарахувати ПДВ за першою подією. При цьому в періоді, наступному після відображення податкового зобов'язання в декларації, виникає право на податковий кредит відповідно до пп. 7.5.2 Закону про ПДВ. В країнах ЄС також, як і в Україні застосовується нульова ставка з ПДВ, а також звільнення від сплати цього податку.

Слід звернути увагу на той факт, що в країнах ЄС досить високі ставки по ПДВ. В деяких з них (наприклад, Швеції – 25%, Фінляндії – 22%, Данії – 25%) ці ставки перевищують максимальні, які були рекомендовані керівними органами ЄС (14%-20% за основними групами товарів, при можливості використовувати більш низькі ставки для деяких соціально значущих груп). В Україні до об'єктів оподаткування застосовуються дві ставки податку 20% і 0%. Але доцільніше було б Україні скористатися міжнародним досвідом та ввести певну диференціацію ставок податку з метою стимулювання виробників та підтримки споживачів.

Отже, можна зробити висновок, що система оподаткування в сфері податку на додану вартість потребує значних уточнень та корегувань, оскільки через неточності в законодавстві України у підприємств виникають проблеми у зовнішньо – економічній діяльності.

Взагалі система оподаткування податком на додану вартість в Україні є недосконалою. Певні моменти в законодавстві оговорено нечітко, в зв'язку з чим у платника податку може виникати двояке розуміння проблеми, що може призвести навіть до судового вирішення суперечних питань. Питання формування системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності економічними методами в умовах інтеграції України до Європейського Співтовариства залишаються здебільшого поза увагою вітчизняних дослідників, особливо це стосується експортно – імпорتنих операцій.

Податкова політика значно впливає на економічний стан підприємства. Збільшення податкового навантаження на підприємство тягне за собою зростання вартості продукції. Перехід України до ринкової економіки потребує значних витрат на випуск конкурентноспроможної продукції та запровадження нових технологій. Для цього будь – якому підприємству потрібні значні фінансові ресурси. Від того, наскільки раціональною буде податкова політика, оптимізованими - взаємовідносинами між державою та підприємством, а також досконалим контролем з боку держави за дотриманням законодавства, залежить платоспроможність підприємства в сфері оподаткування.

Література

1. Ісаншина Г.Ю. Податковий менеджмент: Навч. посіб. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 260с.
2. Завгородній В.І. «Російський» імпорتنний ПДВ – проблема в Україні // Всеукраїнська бухгалтерська газета «ГоловБух». – 2005. - №17. – 41 с.
3. Кулакова М. Перевозка експортно-імпорتنних грузів: НДСный учет у заказчика // Все о бухгалтерском учете. – 2006. - №84. – 5с.

УДК 330

С.П. Наливайченко, д.э.н., профессор,
Крымский экономический институт КНЭУ имени Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
АР КРЫМ

В настоящее время предприятия Украины в сложных экономических условиях осуществляют поиск эффективных механизмов управления и планирования. Причём самостоятельность предприятий в постановке ключевых задач деятельности, целей на перспективу, определении путей их достижения обусловила возрастание значимости функции планирования.

Независимо от условий хозяйствования, планирование необходимо для обеспечения эффективной деятельности предприятия. Как отмечает П. Дойль, «значение планирования состоит в том, что оно является единственным средством, с помощью которого компания имеет реальную возможность повысить свои шансы на успех» [1, с.181]. Зарубежная практика показывает, что у предприятия должно быть четкое представление о будущем, определяющем основное стратегическое направление его развития. Таким образом, в условиях динамизма внешней среды возникает необходимость в использовании концепции стратегического планирования, позволяющей формировать адаптивный механизм предприятия к изменяющимся условиям рынка. По словам Х. Виссема, «аналитические методы стратегического планирования широко применяются и сейчас. Изменилось лишь то, что эти методы больше не являются исключительными только для отдела планирования, они стали инструментом анализа и размышления всей компании» [2, с.177].

Между тем в Украине, как отмечают отечественные ученые, изучающие проблемы внедрения стратегического подхода в управлении предприятием, вопросы разработки стратегии еще не заняли должного места в деятельности предприятий [3]. В этой связи актуальны такие проблемы, как: отношение руководителей отечественных предприятий к стратегическому планированию на современном этапе; степень использования стратегического планирования на предприятиях Украины; использование элементов стратегического планирования в практике деятельности предприятий; причины, препятствующие внедрению системы стратегического планирования на микроуровне.

Для решения поставленных задач было проведено исследование, целью которого являлось определение отношения отечественных предприятий к функции стратегического планирования, практика использования его элементов, возможность использования концепции стратегического планирования. Сбор первичной информации осуществлялся с помощью анкетирования. Способом случайной выборки в обследование было включено 37 торгово-производственных предприятий АР Крым центрального (г. Симферополь, Симферопольский район), восточного (г. Керчь) и западного (г. Евпатория, г. Саки) районов. Удельный вес данных предприятий в общей выборке существенно не отличается: центральный регион – 38,5 %, восточный – 36 %, западный – 26,5 %.

Обследованные предприятия различных регионов АР Крым имеют характерные особенности, обуславливающие специфику применения на них на них стратегического планирования. Характеристика предприятий по регионам представлена в табл. 1.

Таблица 1. Основные параметры обследованных предприятий по регионам АР Крым

Регионы АР Крым	Удельный вес предприятий								
	Работающих на внешнем рынке	С маркетинговой стратегией	Форма собственности		Тип		Имидж		
			коллективная	частная	крупные	малые	высокий	средний	низкий
Центральный									
Симферополь	14,3	100	85,7	28,6	50,0	7,1	50,0	42,9	7,1
Симферопольский район	13,8	79,3	41,4	72,4	17,2	62,1	17,2	62,1	20,7
Западный									
Евпатория	35,3	88,2	58,8	47,0	23,5	23,5	35,3	58,8	5,9
Саки	10,5	84,2	73,7	57,9	10,5	73,7	36,8	57,9	5,3
Восточный									
Керчь	48,8	82,9	68,3	40,0	32,5	45,2	31,7	61,0	7,3

Данные табл. 1 свидетельствуют, что в целом по выделенным параметрам предприятий существенной разницы по регионам не наблюдается. Однако, большая часть обследованных предприятий по форме собственности являются коллективными, за исключением предприятий Симферопольского района, где их доля составила 41,4 %. К тому же, большинство предприятий осуществляет лишь торговую деятельность, кроме предприятий г. Симферополя, значительная часть которых диверсифицировала свою деятельность (71,4 %). В отношении размеров предприятий можно отметить, что большинство составляют малые и средние предприятия, за исключением выборки по г. Симферополь. Все обследованные предприятия в основном функционируют на внутреннем рынке Украины. Существенно отличаются по данному параметру от среднего уровня предприятия г. Евпатория и г. Керчь: доля предприятий, осуществляющих деятельность на внешнем рынке, составила, соответственно, 35,3% и 48,8 %. Почти все обследованные предприятия ориентируются на рынок, то есть управление ими осуществляется на основе маркетинга; большинство предприятий, по оценке их руководителей, имеют недостаточно высокий имидж.

Вся совокупность обследованных предприятий для более детального выявления особенностей применения стратегического планирования была ранжирована на группы по таким признакам: вид деятельности; размер предприятия; ориентация на рынок; значимость функции планирования.

В целом исследование показало, что региональная принадлежность и форма собственности незначительно влияет на степень применения стратегического планирования на предприятиях.

Установлено, что значительная часть предприятий придаёт большое значение системе планирования и контроля; их удельный вес по регионам колеблется в пределах 50% - 64,3 %. Так, на 51,2 % предприятий восточного и 64,3 % предприятий центрального регионов АРК полагают, что успех в условиях нестабильности в значительной степени обеспечивается системой планирования. Заметим, что в противоположность выявленной тенденции подчёркивают значимость функций планирования и контроля лишь на 26,3 % предприятий г. Саки (правда, большую часть выборки здесь составляют малые предприятия). Результаты опроса руководителей большинства предприятий показали, что для них более важным является оперативное планирование. Причём доля предприятий, признающих приоритетность стратегического планирования, по центральному региону (по г. Симферополю – 21,4 % и по Симферопольскому району – 27,6 %) почти в два раза превышает данный показатель по западному и восточному регионам.

Выявлена зависимость между значением функции планирования для предприятий и приоритетностью стратегического планирования. Чем больше доля предприятий, которые придают значимость функции планирования, тем больше доля тех предприятий, для которых стратегическое планирование более приоритетно, нежели оперативное. К примеру, если по г. Симферополь 64,3% обследованных предприятий придают большое значение планированию и 21,4% отмечают приоритетность стратегического планирования, то среди обследованных предприятий г. Керчь их доли составили, соответственно, 51,2% и 14,6%, а среди предприятий г. Евпатория – соответственно 50% и 11,8 %. Также установлено, что среди крупных предприятий, без учета региональной принадлежности, доля тех, которые признают приоритетность стратегического планирования, выше, чем по группе малых предприятий. Например, среди крупных предприятий Симферопольского района, попавших в выборку, их доля составила 40 %, а среди малых – 16,7 %. Таким образом, в процессе анализа результатов анкетирования подтвердилось гипотетическое предположение о том, что предприятия, придающие большое значение функции планирования, признают приоритетность стратегического планирования и интенсивнее используют отдельные его элементы (миссию, стратегические цели).

Представляет интерес, что большинство всех обследованных предприятий определяет стратегию как фактор успеха деятельности и признает необходимость ее разработки. При этом наряду с признанием необходимости разработки стратегии, большинство руководителей все же отдадут предпочтение оперативным действиям. Это объясняется, с одной стороны, тем, что для предприятия процесс реализации стратегии, осуществляемый посредством тактических и оперативных действий, более важен, чем этап разработки стратегии. С другой, руководители предприятий лишь в будущем предусматривают усилить стратегическую направленность деятельности.

На предложение о выборе наиболее приемлемой стратегии для предприятия, ответы руководителей предприятий распределились следующим образом (табл. 2).

Так, большая часть респондентов (35,7-65,5%) в качестве наиболее приемлемой из предложенных в анкете базовых стратегий определила стратегию быстрого роста – самую рискованную по сравнению с остальными.

Таблица 2. Анализ предпочтений в выборе типа стратегии по итогам анкетирования руководителей предприятий

Название стратегии	Регионы АР Крым				
	г.Симферополь	Симферопольский район	г. Евпатория	г. Саки	г. Керчь
1. Стратегия быстрого роста	35,7	65,5	64,7	47,4	60,0
2. Стратегия незначительного роста	35,7	13,8	11,8	47,4	12,5
3. Стратегия ликвидации	-	3,5	-	5,2	-
4. Интегральная стратегия	28,6	17,2	23,5	-	27,5
Итого	100	100	100	100	100

Это свидетельствует о намерении предприятий расширять масштабы своей деятельности. Среди торговых предприятий доля выбравших стратегию быстрого роста меньше, чем в целом по выборке и варьирует по регионам от 25% до 66,7%. Доля диверсифицированных предприятий, придерживающихся стратегии быстрого роста, несколько выше и колеблется по регионам в пределах 40%-87,5%. Очевидно, в определенной мере рост предполагается обеспечить посредством выхода на внешние рынки сбыта. Это предположение подтверждается тем, что в будущем планируют функционирование на внешних рынках 25 % обследованных предприятий г. Симферополя, 8% - Симферопольского района, 36,4% - г. Евпатория, 29,4% - г. Саки, 35% - г. Керчь. Интересно, что стратегию ликвидации выбрали лишь 3,5% предприятий Симферопольского района и 5,2% предприятий г. Саки. Отметим, что среди данных предприятий большую часть составляют торговые и малые. По всей вероятности, они находятся в сложной финансовой ситуации.

Поскольку основой стратегического планирования является анализ внешнего окружения и внутренней среды предприятия, то были предусмотрены соответствующие вопросы. Так, выявлено, что на большинстве предприятий (85,7% - по г. Симферополь, 79,3% - по Симферопольскому району, 94,1% - по г. Евпатория, 84,2% - по г. Саки, 75% - по г. Керчь) осуществляется анализ внутренней среды. Руководители владеют информацией о сильных и слабых сторонах предприятия, полученной на основании результатов анализа. Что касается внешней среды, то значительное внимание уделяется изучению конкурентов, особенно на предприятиях Симферополя, Евпатории, Керчи. Отметим, что незначительную часть составляют предприятия, где не интересуются конкурентами и считают, что нет необходимости в изучении их деятельности (по регионам – от 3,4% до 17,6%).

Как показали результаты исследования, планы деятельности предприятий разрабатываются на весьма непродолжительный период. Так, планы на год разрабатываются на большинстве обследованных предприятий (34,5 - 57,2%), а доля предприятий, планы которых ограничены 6-ю месяцами, варьируется по регионам от 21,4% до 52,2%. В то же время доля предприятий, где планы разрабатываются на 2 года и более, незначительна и колеблется по регионам в пределах 10,3 - 31,6 %. В результате исследования установлено, что горизонт планирования зависит от размера предприятия и его ориентации в рыночной деятельности. Интересен тот факт, что на предприятиях с маркетинговой ориентацией, независимо от их региональной принадлежности, планы разрабатываются на более длительный период.

Полученные результаты исследования показывают, что в современных условиях хозяйствования в деятельности предприятия используются отдельные элементы стратегического планирования. Руководители предприятий концентрируют свое внимание на решении текущих проблем, проявляя при этом интерес к стратегическому планированию и признавая необходимость разработки стратегии. Таким образом, стратегическое планирование на предприятиях в условиях развития рыночной экономики находится на стадии становления, а приоритетным является оперативное планирование.

Анализ результатов опроса позволил также выявить причины, которые препятствуют использованию стратегического планирования в практической деятельности предприятий. Среди них на первом месте – нестабильность внешнего окружения, обусловленная как изменениями в законодательной базе, так и чисто экономическими факторами. На втором месте - уверенность руководителей в нецелесообразности стратегического планирования (их доля по регионам варьируется от 34,5% до 71,4%). Данная причина, очевидно, связана с проблемой обеспечения материальными, финансовыми, информационными и интеллектуальными ресурсами, а также с существованием психологического барьера у руководителей предприятий в отношении инноваций.

Действительно, процесс стратегического планирования очень сложный, он включает стратегические анализ и выбор, разработку стратегической программы и оценку стратегий. Каждый

из этих этапов требует обеспеченности перечисленными ресурсами. Поэтому некоторым предприятиям (особенно малым), действительно, весьма сложно организовать систему стратегического планирования. На третьем месте среди негативных факторов респонденты указали отсутствие соответствующих специалистов и необеспеченность методическими разработками. В этой связи большая часть руководителей, предвидя все выгоды стратегического планирования и его необходимость в перспективе, отмечает целесообразность повышения квалификации персонала предприятия в области стратегического менеджмента. Данную задачу намерены решать на 92,9 % обследованных предприятий г. Симферополь, 79,3 % - Симферопольского района, 88,2 % - г. Евпатория, 100 % - г. Саки, 95 % - г. Керчь.

Таким образом, для внедрения стратегического планирования в практику деятельности предприятий можно рекомендовать следующие меры. Прежде всего, необходимо в соответствии с изменившимися условиями функционирования осуществить переоценку философии менеджмента предприятия, которая определяет общие ценности и принципы его деятельности. При этом важно преодоление психологического барьера у руководителей и специалистов предприятия в отношении нововведений.

Организационными предпосылками создания ресурсной базы стратегического планирования, на наш взгляд, могут быть следующие.

Для формирования трудовых и интеллектуальных ресурсов:

- повышение квалификации персонала в области стратегического менеджмента;
- освоение методик анализа системы стратегического управления;
- развитие и поощрение творческого мышления, новаторского подхода у персонала;
- повышение мотивации персонала в достижении целей предприятия, приобретении навыков стратегического анализа и разработки стратегии.

Для формирования информационных ресурсов:

- организация мониторинга внешнего окружения и внутренней среды предприятия;
- формирование информационного банка о состоянии факторов внешней и внутренней среды предприятия;
- разработка стандартных форм для обобщения, анализа и хранения информации о состоянии факторов внешней и внутренней среды;
- освоение методов и процедуры обработки данных о внешней и внутренней среде.

Для формирования материальных ресурсов:

- обеспечение всех функциональных подразделений предприятия компьютерной техникой;
- обеспечение современными средствами коммуникации функциональных подразделений предприятия, партнеров, поставщиков и покупателей.

Литература

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика.- СПб.: «Питер», 1999. - 181 с.
2. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы.-М.: «ИНФРА-М», 2006. - 177 с.
3. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління.- К.: КНЕУ, 1999. - 178 с.

УДК 65.018.006.2

В.А Василенко, к.т.н., профессор,
Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Экономически нестабильная обстановка в стране, сложившаяся в настоящий период, является одной из первопричин проблемных ситуаций и кризисных явлений на предприятиях, ведущих к падению производства. Возникает необходимость быстрой адаптации к меняющимся экономическим условиям, что зависит, в первую очередь, от качества менеджмента. В одних и тех же ситуациях разные руководители могут принимать неодинаковые решения. Это объясняется как многовариантностью развития объекта управления, так и факторами субъективного свойства, которые зависят от возможностей лица, принимающего решение, его профессионализма, умственных и физических способностей. Однако в любом случае принятое решение отражает управленческий акт,

который может и должен получить соответствующую оценку. Обычно качество менеджмента оценивается по конечному результату. При этом эффективность менеджмента различными исследователями толкуется по-разному и определяется различными методами. К настоящему времени еще не разработаны единая система или единый обобщающий показатель, определяющие уровень эффективности функционирования предприятия и его менеджмента.

Анализ последних исследований и публикаций показывает, что многие ученые и специалисты принимают точку зрения, согласно которой результат деятельности предприятий должен отражаться некоторой системой показателей, при этом по формам выражения результатов также высказываются самые противоположные суждения. Некоторые считают прибыль обобщающим оценочным показателем результата деятельности предпринимательской единицы и системы управления в целом [1, 2]. Другие в виде показателя эффективности используют рентабельность [3, 4]. Третьи (самая многочисленная группа) – отношение «выхода» к «входу», то есть результата к затратам [5,6,7]. Существуют и другие мнения, согласно которым существует внутренняя, внешняя и рыночная эффективность, целевая и глобальная эффективность менеджмента [8,9,10,11]. Следовательно, существуют различные способы и подходы к определению эффективности менеджмента.

Таким образом, нерешенными аспектами рассматриваемой нами проблемы остается выбор единого критерия (показателя) эффективности (результативности) менеджмента, способного оценить качество управленческой деятельности. В связи с этим целью данной работы является обоснование и разработка единого показателя оценки качества менеджмента, позволяющего оценивать не только конечный результат по достижению поставленной цели, но и давать текущую оценку функционирования системы менеджмента для своевременной корректировки действий объекта управления. Вопросы достижения целей, по нашему убеждению, должны быть приоритетными в каждой организации. Именно они характеризуют качество существующего менеджмента на том или ином предприятии. При этом под качеством системы менеджмента следует понимать совокупность характеристик, оценивающих способность руководящих органов определять реальные цели и эффективно их достигать при наименьших затратах.

В этих условиях на предприятии должны быть сильно развиты функции прогнозирования и планирования, которые должны успешно реализовываться путем подключения остальных функций менеджмента. Особую роль при реализации планов играет такая подфункция управления, как диагностика состояния предприятия и его производственных процессов. Именно регулярная диагностика достижения плановых показателей является важнейшей составляющей подсистемы контроля и дает возможность руководителю анализировать ситуацию и своевременно вмешиваться в производственный процесс с целью его запланированного протекания.

С точки зрения методологических позиций определение результативности руководства должно сводиться к оценке качества и роли менеджмента в повышении эффективности производства. Для этого необходимо найти показатели, которые, с одной стороны, отражали бы устойчивость производственно-хозяйственной деятельности, направленной на стабильное удовлетворение нужд потребителей, а с другой – были бы следствием эффективности применяемой системы менеджмента. Если при этом организация, воздействуя на среду, способна изменять внешнее окружение к своей выгоде, то и менеджмент, соответственно, будет эффективным.

Качество менеджмента можно определить с помощью формулы, которая определяет устойчивость производственного процесса или работы предприятия в целом по достижению какого-либо запланированного результата. Она имеет вид:

$$K_{уст} = \frac{O_{ф}}{O_{д}} \quad (1)$$

где $K_{уст}$ – степень устойчивости протекания производственного процесса; $O_{ф}$ – фактические отклонения параметров производственного процесса от планового показателя; $O_{д}$ – допускаемое отклонение от плана, при котором предприятие в состоянии достичь намеченных целей по данному показателю.

Экономическая интерпретация формулы (1) с некоторыми допущениями позволяет говорить о ней как о показателе качества менеджмента. Этот показатель позволяет определять качество менеджмента не только по достижению конечного результата, но и в любой период времени функционирования предприятия или его подразделения.

Представим ситуацию, сложившуюся в момент времени t_i (рис. 1).

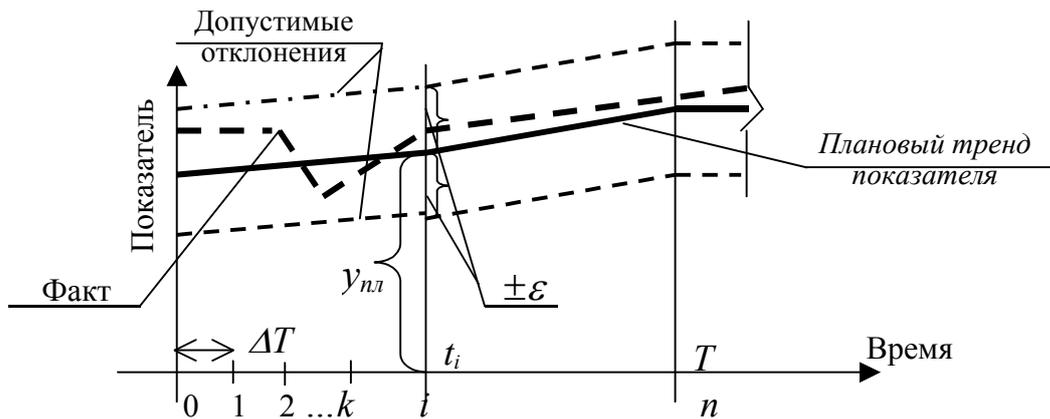


Рис. 1. Определение устойчивости производственного процесса

Будем считать, что принятые и фактические параметры развития производственного процесса представлены в виде ломаных линий. Как видно из приведенной схемы (см. рис. 1) в сечении i момента времени $t_i = i \Delta T$, $\Delta T = \frac{T}{n}$, $i = 0, 1, \dots, T$ можно оценить отклонение:

$$\|y_{\text{фак}} - y_{\text{пл}}\| = |y_{\text{фак}}(t_i) - y_{\text{пл}}(t_i)|, \quad i = 1, 2, 3, \dots, n, \quad (2)$$

где $y_{\text{фак}}$, $y_{\text{пл}}$ – соответственно плановая и фактическая величины (ординаты) анализируемого показателя.

Если величина допускаемого отклонения ε , то

$$y_{\text{дон}}(t_k) - y_{\text{пл}}(t_k) = y_{\text{пл}}(t_k) \pm \varepsilon - y_{\text{пл}}(t_k) = \pm \varepsilon \quad (3)$$

или
$$\|y_{\text{дон}} - y_{\text{пл}}\| = i|\varepsilon| \quad (4)$$

Для определения коэффициента устойчивости в момент времени t_i через ординаты значений показателей в момент t_k $0 \leq k \leq i$ получим:

$$\|y_{\text{дон}} - y_{\text{пл}}\|^2 = \sum_{k=1}^i (y_{\text{дон}}(t_k) - y_{\text{пл}}(t_k))^2 = i^2 \varepsilon^2 \quad (5)$$

Из соотношений (1) и (5) получим:

$$K_{\text{уст}}(i) = \frac{\sum_{k=1}^i |y_{\text{фак}}(t_k) - y_{\text{пл}}(t_k)|}{i|\varepsilon|} \quad (6)$$

Таким образом, подставляя значения плановых и фактических цифровых данных контролируемых показателей за определенные промежутки времени, легко определить устойчивость протекания любого производственного процесса, функционирования производственного подразделения или работы предприятия в целом. Например, необходимо подсчитать устойчивость по формуле (6) при допускаемом отклонении от плана $\varepsilon = 0,2$ (табл. 1).

Таблица 1. Показатели операционной рентабельности предприятия за 2004-2005гг.

Показатели	Годы							
	2004				2005			
	Кварталы							
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
План, %	5,0	5,4	5,6	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Факт, %	4,8	5,2	5,6	5,9	6,1	5,9	5,4	5,6
Кууст	1,0	1,0	0,66	0,62	0,60	0,66	1,0	1,12

$$\text{Кууст (1)} = \frac{0,2}{1 \times 0,2} = 1;$$

$$\text{Кууст (2)} = \frac{0,2 + 0,2}{2 \times 0,2} = 1;$$

$$K_{уст}(8) = \frac{0,2 + 0,2 + 0 + 0,1 + 0,1 + 0,2 + 0,6 + 0,4}{8 \times 0,2} = \frac{1,8}{1,6} = 1,12.$$

Для анализа полученных данных построим динамический ряд вычисленных показателей устойчивости (рис. 2).

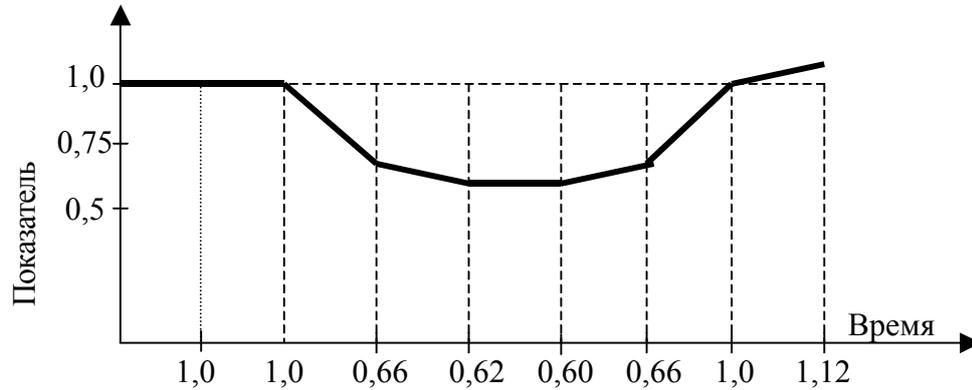


Рис. 2. Динамика изменений показателя устойчивости предприятия за период 2004-2005 гг.

Как видно из приведенной иллюстрации (см. рис. 2) и табл. 1, показатель $K_{уст}$ в 2004 г. и в первом полугодии 2005 г. находился в пределах нормы. Рост кривой в третьем и четвертом квартале 2005 г. до единицы и выше (см. формулу 6) свидетельствует о некотором падении устойчивости работы предприятия. Данное обстоятельство объясняется, в первую очередь, объективными (для анализируемого предприятия) причинами в связи с неудачными социальными, политическими и экономическими преобразованиями в стране на макроуровне.

Диагностику, как правило, ведут по четырем наиболее характерным показателям: объему производства (реализации), прибыли от реализации готовой продукции, ее рентабельности и средней производительности труда рабочих. Возможен и вариант применения синтезированного интегрального показателя, учитывающего указанные и другие необходимые показатели. Синтезированный интегральный показатель следует разрабатывать для каждого предприятия в отдельности на основе относительной важности (весомости) каждого показателя в условиях относительно стабильной экономики. Однако такой показатель (как и границы допускаемых отклонений в рассматриваемом случае), очевидно, с течением времени подлежит корректировке ввиду изменяющихся условий. Предложенный показатель устойчивости протекания производственных процессов и функционирования предприятия позволяет определять качество системы менеджмента и на основе его анализа оперативно воздействовать на объект управления с целью достижения запланированных показателей в выгодном для руководства направлении.

Литература

1. Грейсон Дж., О' Дейл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1991. – 342 с.
2. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента: пер. с англ./ Под ред. Ю.Н. Контуревского. – СПб: Питер, 2005. – 816 с.
3. Лифшиц В. Эффективность // Менеджер. – 1990.-№ 1.– С. 28 –33.
4. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Разработка управленческого решения. Прогнозирование - планирование. Теория проектирования экспериментов. – Железнодорожный (Моск. обл.): ТОО НПЦ «Крылья», 1997. – 400 с.
5. Архипов В. Стратегическая эффективность управленческих решений// Проблемы теории и практики управления. – С. 27 – 33.
6. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. М.: Банки и биржи ЮНИТИ, 1997. – 447 с.
7. Журавель В.И. Основы менеджмента в системе здравоохранения: Монография. – Чернигов, «Деснянская правда», 1994. – 335 с.
8. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: управление предприятиями на уровне высших стандартов. Теория и практика эффективного управления. – М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1997. – 368 с.
9. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. – М.: Дело, 1998. – 248 с.
10. Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер. с англ. / Научн. ред. и авт. послесл. В.А. Приписнов. – М.: Экономика, 1991. – 238 с.
11. Карлоф Б., Седеборг С. Вызов лидеров: Пер. с швед. – М.: Дело, 1996. – 352 с.

ПРОЦЕССЫ ЭВОЛЮЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР АЭРОПОРТОВ УКРАИНЫ

Исследование процессов трансформации организационных структур аэропортов Украины является важным научно-практическим вопросом в современных условиях. Для разработки эффективных программ долгосрочного и качественного развития отрасли гражданской авиации Украины требуется научное понимание и систематизация процессов, результатом которых стало то состояние отрасли, в котором она находится на настоящий момент [1].

Отдельные аспекты процессов эволюции организационных структур в гражданской авиации Украины изучались рабочими группами Государственного департамента авиационного транспорта Украины [2, с.22-24, 3; с. 44-45; 4, с. 50-71] и научными работниками Киевского Национального Авиационного Университета, однако всесторонних, глубоких и комплексных исследований реформирования и трансформации организационных структур аэропортов Украины после 1991 г. практически не проводилось [5, 6, 7].

Целью работы является научное описание, раскрытие сущности, тенденций и особенностей эволюции организационных форм аэропортов Украины за 1991-2007 гг., определение их позитивных и негативных сторон и научная систематизация полученных результатов.

На момент распада системы «Аэрофлота» в 1991 г. аэропортовая сфера Украины складывалась из следующих составляющих [8, 9]:

- большие аэропорты в крупнейших областных центрах Украины (Борисполь, Донецк, Львов, Одесса, Днепропетровск, Харьков, Симферополь), обслуживающие воздушные судна 1-го и ниже классов на международных и внутренних рейсах. Данные аэропорты были объединены с авиаотрядами, наличие которых предусматривалось согласно планов размещения авиапредприятий СССР в каждом стратегически важном областном центре;
- аэропорты среднего ранга в областных центрах и больших городах Украины, обслуживающие воздушные судна 2-3 – го и ниже классов на внутренних рейсах, поскольку на тот момент выполнение международных рейсов являлось прерогативой только крупных авиаотрядов. Данные аэропорты были также объединены с местными авиаотрядами, определяемыми как «средние»;
- малые аэропорты местного значения, которые не имели объединённых с ними авиакомпаний, и были предназначены только для обслуживания пассажиропотока (местные аэропорты) либо для временного базирования воздушных судов на период выполнения авиационных работ (полевые аэродромы Авиационных химических работ);
- военные аэродромы, находившиеся на тот момент полностью в ведении Министерства обороны;
- аэродромы ДОСААФ (позже Общество содействия обороне Украины), жёстко связанные с базировавшимися на них аэроклубами;
- специальные аэродромы, которые входили в структуру производственных объединений (конструкторские бюро и авиазаводы) и лётных учебных заведений.

В подобном виде аэропортовый комплекс Украины просуществовал после распада СССР недолго – примерно в течение года. Далее, после полного перехода к рыночным методам хозяйствования и существенного сокращения армии и связанных с ней организаций (ДОСААФ), структура аэропортового комплекса Украины начала изменяться. В первую очередь данные изменения коснулись первой и последних категорий аэропортов: с открытием регулярных рейсов в Украину иностранных авиакомпаний, в соответствии с требованиями Международной Организации Гражданской Авиации Объединённых Наций, была проведена международная сертификация данных аэропортов, в число которых входили все указанные большие аэропорты. Они получили статус международных, что в определённой степени отразилось на расширении и совершенствовании их внутренней инфраструктуры и производственных мощностей.

В этот период (1991-1993 гг.) также было ликвидировано много частей ВВС, базировавшихся на оборудованных и полевых аэродромах на территории Украины. Боевая техника была частично вывезена, частично брошена как металлолом, а территории аэродромов были открыты для базирования и выполнения полётов гражданской и спортивной авиации. При этом были сняты режимы секретности со многих действующих военных аэродромов, на которых продолжали базироваться части ВВС, они были также открыты для гражданской авиации как аэродромы совместного базирования.

В дальнейшем (1993-2000 гг.) кардинальных изменений в структуре аэропортового комплекса практически не происходило. Процессы трансформации организационных форм аэропортовой

сферы представляли собой продолжение начатых на предыдущем этапе и по своей сущности сводились к трём видам:

- получение статуса международных рядом средних аэропортов из-за необходимости выполнения заграничных рейсов по местным заказам в период подъёма авиаперевозок в 1993-1996 гг.;
- сокращение числа мелких аэропортов местного значения, которые авиационные власти закрывали по причине полной остановки деятельности;
- пополнение списочного числа аэропортов за счёт перехода военных аэродромов в совместное либо чисто гражданское ведение.

Начиная с 1999 г., структура предприятий аэропортовой сферы Украины начала кардинально меняться с введением программы разделения Государственного авиационного предприятия на отдельные аэропорт и авиакомпанию. В итоге, на сегодняшний день подавляющее большинство аэропортов Украины имеют самостоятельный статус. К инфраструктуре аэропортов, согласно планам Государственного Департамента авиационного транспорта Украины, при разделении отнесли все здания и сооружения, а также большинство движимого наземного имущества и оборудования. Приоритет при этом был явно смещён в пользу аэропортов в ущерб авиакомпаниям, которые неожиданно оказались в положении арендаторов и клиентов аэропорта по практически всем позициям сферы содержания и обслуживания своих воздушных судов и производственно-коммерческой инфраструктуры.

В этот период произошло резко выраженное расслоение аэропортов Украины по показателям загруженности и, соответственно, прибыльности. Со значительным отрывом от общей массы работают большие аэропорты, которые обслуживают регулярные рейсы иностранных и отечественных авиакомпаний. Сфера средних и малых аэропортов в подавляющем большинстве переживает упадок по причине крайне низкой загруженности, а также свёртывания объёмов работ по применению авиации в народном хозяйстве и спецприменению в эти годы.

В целом, абстрагируясь от установленного ранжирования аэропортов по классам, автор дифференцирует аэропортовую сферу Украины на 4 основные категории:

- военные аэродромы и аэродромы специального назначения;
- местные аэропорты;
- слабые региональные аэропорты;
- сильные региональные аэропорты-лидеры и столичный аэропортовый комплекс.

Подобная градация нами используется не случайно, - в результате распада Советской Армии в наследство Украине досталось немалое количество полевых аэродромов или аэродромов бывших баз ВВС, где параметры взлётно-посадочной полосы и техническое оснащение позволяют принимать большие воздушные суда вплоть до 1-го класса включительно, но это отнюдь не означает, что подобные аэропорты могут осуществлять успешную производственно-коммерческую деятельность. Наоборот, в подавляющем большинстве такие аэродромы простаивают. К категории местных аэропортов нами причисляются аэропорты местных воздушных линий районных центров, аэровокзальный комплекс и оборудование которых позволяет принимать малые воздушные суда (самолёты 4-го и реже 3-го класса, вертолёты). В эту категорию нами определяются бывшие военные или двойного назначения аэропорты, параметры взлётно-посадочной полосы и технического оборудования которых позволяют принимать воздушные суда 3-го и выше классов, но у которых фактически отсутствуют необходимый гражданский аэропортовый грузо-пассажирский терминал, и аэродромы общества содействия обороны Украины.

В категорию слабых региональных аэропортов нами причисляются аэропортовые хозяйства, способные принимать воздушные суда 2-3-го класса, имеющие полноценный аэропортовой грузо-пассажирский терминал, расположенные в районных и областных центрах Украины, которые находятся в упадочном состоянии и рейсы из которых выполняются реже 1 раза в день. Фактически, данную категорию составляют определённые нами выше средние аэропорты, подавляющее большинство которых в настоящее время переживают кризис.

Категорию сильных региональных аэропортов-лидеров составляют указанные ранее восемь чётко определившихся аэропортов крупных региональных центров Украины, часто и стабильно выполняющие приём-выпуск воздушных судов Украины и иностранных государств. В эту категорию нами включён и столичный аэропортовый комплекс, под которым мы понимаем сам международный аэропорт «Борисполь», обслуживающие его структуры и фирмы (как в г. Борисполь, так и в г. Киев и области), систему связанных с ним пассажиро-грузовых потоков через аэропорт «Жуляны», железнодорожные и автовокзалы, систему авиатехнических предприятий г. Киев и области, задействованных в системе обеспечения авиаперевозок через аэропорт «Борисполь».

В целом, из-за общего спада авиаперевозок и сокращения объёмов основной деятельности аэропортов инфраструктуры малых и большинства средних аэропортов на протяжении периода исследования в значительной степени в организационно-экономическом смысле деградировали – утрачивался и не восстанавливался потенциал этих аэропортов в технической, кадровой, финансовой сферах. В итоге данные аэропорты (местные и слабые региональные) по своему общему состоянию опустились на очень низкий уровень. Лишь удовлетворительно обеспечивающиеся пока их основные функции отделяют эти аэропорты от лишения государственного сертификата и дальнейшего закрытия.

Аэропорты-лидеры за рассмотренный период сохранили и упрочили свои инфраструктуры – были наращены финансовые и кадровые позиции, в ряде аэропортов в определённой степени обновлены технические средства. Аэропорты-лидеры эффективно адаптировали и сбалансировали свои инфраструктуры в соответствии с требованиями существующей рыночной среды.

Главными чертами эволюции структур аэропортовых предприятий Украины явились выход аэропортов из структур, объединённых в государственное авиационное предприятие, в отдельные организации в 1999-2002 гг., вливание в систему гражданских аэропортов прошедших демилитаризацию и государственную сертификацию бывших военных аэродромов, резко выраженное расслоение системы аэропортов Украины на ограниченное количество крупных, эффективно работающих аэропортов-лидеров, и основную массу реально невостребуемых слабых региональных и местных аэропортов. За период исследования аэропорты-лидеры упрочили и адаптировали к рынку свои инфраструктуры, у остальной массы аэропортов наблюдалась общая организационно-экономическая деградация инфраструктур и значительное ослабление производственного потенциала по причине значительного сокращения объёмов основной деятельности.

Литература

1. Державна авіаційна служба України “Концепція реформування та розвитку авіаційної галузі України до 2010 року”.- Київ, 2006.
2. Звіт про підсумки роботи авіаційного транспорту за 2000р. Міністерство транспорту України. Державний Департамент авіаційного транспорту України. Київ, 2001.- 64 с.
3. Звіти про підсумки роботи авіаційного транспорту за 2001 р. Міністерство транспорту України. Державний Департамент авіаційного транспорту України.- Київ, 2002.- 84 с.
4. Звіти про підсумки роботи авіаційного транспорту за 2003 р. Міністерство транспорту України. Державний Департамент авіаційного транспорту України.- Київ, 2004.- 73 с.
5. Кононова Л.М. Оцінка конкурентоздатності авіакомпаній на авіатранспортному ринку України.- Дисертація на здобуття наукового ступеня к.е.н., Національний авіаційний університет, Київ – 2002.
6. Кононова Л.Н. Конкурентоспособность авиапредприятий в условиях рыночной экономики // Проблемы системного подхода в экономике.- Выпуск 2. К.: КМУЦА, 1998. - С. 136-138.
7. Кононова Л.Н. Формы конкуренции на рынке авиатранспортных услуг Украины // Проблемы системного подхода в экономике. Выпуск 5.-К.: КНАУ.- 2001. -С. 205- 207.
8. Экономия ресурсов в гражданской авиации / В.А. Русол, В.Е. Брусиловский, К.П.Иванов, Б.А.Лихачёв.- Под ред. В.А. Русола. – М.: Транспорт, 1991. – 262 с.
9. Хозяйственный механизм гражданской авиации: Проблемы совершенствования / Под ред. А.В. Мирошникова. – Мн.: Наука и техника, 1991. – 272 с.

УДК 332.14 (477.75)

А.И. Пашенцев, к.т.н., доцент,
Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА ПО СТЕПЕНИ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ ПРИРОДНУЮ СРЕДУ

Предприятия как хозяйствующие субъекты оказывают негативное воздействие на окружающую природную среду выбросами вредных веществ в атмосферу, водные бассейны и почву. Все экономические субъекты различаются между собой не только степенью выполнения производственной программы, качественным составом персонала, результатами операционной и финансовой деятельности, но и степенью негативного воздействия на окружающую среду. От этого показателя зависит не только перспектива расширения производственной деятельности предприятия,

но и необходимость направления дополнительных финансовых ресурсов на реализацию природоохранных программ. Оценить степень негативного воздействия предприятия можно с помощью коэффициента негативного влияния на окружающую природную среду $K_{\text{нвоc}}$, позволяющего провести ранжирование предприятий по этому показателю. Таким образом, позиционирование предприятий по данному критерию можно рассматривать как рациональный подход к планированию хозяйственной деятельности и управлению функционированием экономического субъекта в условиях неопределенности развития внешней среды.

Анализ литературных источников показал, что позиционирование используется при проведении маркетинговых исследований. Так, Астафьев Р.И. применяет его в оценке степени новизны товара, для чего новизна товара рассматривается с трех позиций: функция, конструкция и форма [1, с. 42-56]. Бондаренко П.И. применяет подобный подход при разработке концепции нового товара и обосновании фактора времени, оказывающего непосредственное влияние на него [2, с. 123-126]. Плетюк А.С. использует методику позиционирования в исследованиях динамики перерастания нового товара в традиционный в связи с фазами жизненного цикла товара [3, с. 34-39].

Однако позиционирование промышленных предприятий по степени влияния на окружающую природную среду на сегодня является новым подходом в исследовании вопросов взаимодействия предприятия и окружающей природной среды. Поэтому, цель настоящей работы заключается в разработке способа определения ранга промышленного предприятия на основании коэффициента негативного влияния на окружающую природную среду.

Управление предприятием путем позиционирования целесообразно представить в виде следующего алгоритма:

1. В границах деятельности основной информационной системы устанавливается наблюдение за тенденциями негативного воздействия предприятия на природную среду (сбор данных о выбросе вредных веществ в атмосферный воздух, водные ресурсы).

2. Результаты работы на первом этапе рассматриваются ежемесячно на совете директоров предприятия, где прослеживается динамика выбросов и предварительно намечаются мероприятия по снижению негативного влияния субъекта на природную среду.

3. Проводится ранжирование возникших проблем по степени важности:

- срочные проблемы, требующие немедленного рассмотрения и принятия решения, если $K_{\text{нвоc}} = 0,95 - 1,0$;
- важные проблемы средней срочности, которые могут быть решены в период следующего цикла планирования деятельности, если $K_{\text{нвоc}} = 0,90-0,95$;
- важные, но не срочные, требующие дальнейшего постоянного наблюдения, если $K_{\text{нвоc}} = 0,80 - 0,90$.

4. Срочные проблемы, которые повлекли за собой выбросы вредных веществ в окружающую природную среду выше установленного лимита для предприятия, передаются для детального изучения и разработки рекомендаций специально сформированной рабочей группе.

5. Разработка стратегии и тактики реализации мероприятия по снижению объема выбросов вредных веществ.

6. Экономическое обоснование предлагаемого мероприятия с указанием основных экономических показателей (удельные капитальные вложения, экономия годовых эксплуатационных издержек, срок окупаемости, коэффициент экономической эффективности, чистая прибыль).

7. Рассмотрение, принятие или корректировка данного мероприятия на совете директоров предприятия.

Для позиционирования промышленных предприятий Крыма была проведена дифференциация предприятий, что позволило определить наиболее представительные экономические субъекты, оказывающие прямое негативное влияние на состояние атмосферы.

Для предприятий, осуществляющих выбросы вредных веществ в атмосферу, коэффициент загрязнения атмосферного воздуха определяется по формуле 1:

$$K_{\text{зав}} = W_{\text{факт}} / W_{\text{лим}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{зав}}$ - коэффициент загрязнения атмосферного воздуха i -ым предприятием, $W_{\text{факт}}$ - фактический объем выбросов вредных веществ в атмосферу i -ым предприятием, тыс. т, $W_{\text{лим}}$ - объем лимита выброса вредных веществ в атмосферу i -ым предприятием, тыс. т.

Тогда коэффициент негативного влияния предприятия на атмосферный воздух можно определить по нижеприведенной формуле:

$$K_{\text{нвоc}} = \sqrt[n]{(K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5 \cdot K_n)}, \quad (2)$$

где $K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_n$ - коэффициенты загрязнения атмосферного воздуха 1 -ым - n видом загрязнителя.

Результаты расчета коэффициентов негативного влияния предприятия на атмосферный воздух представлены в табл. 1.

Таблица 1. Позиционирование предприятий Крыма по коэффициенту негативного влияния на атмосферный воздух

Предприятие	Годы							Средняя позиция	K _{нвбос}	Ранг
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006			
Химическая промышленность										
ГАЗ «Титан»	1,21	1,12	1,19	1,09	1,16	1,11	1,08	8	1,09	7
ЗАО «Крымсода»	1,24	1,29	1,18	1,28	1,23	1,19	1,07	5	1,13	5
ЗАО «Бром»	1,29	1,32	1,25	1,41	1,37	1,42	1,34	2	1,22	2
Энергетика										
ТЭЦ г. Керчь	1,34	1,49	1,24	1,14	1,22	1,43	1,47	3	1,21	3
ТЭЦ г. Саки	1,21	1,19	1,10	1,17	1,09	1,06	1,12	8	1,08	8
ТЭЦ г. Севастополь	1,07	1,09	1,16	1,19	1,34	1,29	1,17	7	1,12	6
ТЭЦ г. Симферополь	1,16	1,18	1,21	1,09	1,34	1,47	1,34	5	1,16	4
Строительная индустрия										
«Стройиндустрия» г. Бахчисарай	1,37	1,42	1,24	1,33	1,52	1,61	1,42	1	1,27	1
ЗСМ г. Керчь	1,09	1,15	1,17	1,24	1,12	1,02	1,24	8	1,09	7
ЗУСМ г. Симферополь	1,19	1,21	1,12	1,17	1,08	1,16	1,05	8	1,22	2
ЗАО «Крымжелезобетон»	1,24	1,29	1,16	1,21	1,08	1,19	1,24	6	1,13	5
Машиностроительная промышленность										
Машзавод г. Джанкой	1,27	1,14	1,12	1,09	1,04	1,14	1,27	8	1,09	7
Теплокоммунэнерго										
г. Ялта	1,13	1,04	1,11	1,16	1,04	1,09	1,12	10	1,08	10
Пищевая промышленность										
Молокозавод г. Евпатория	1,16	1,12	1,02	1,04	1,01	0,97	1,12	11	1,04	11
Хлебозавод г. Евпатория	1,19	1,24	1,09	1,16	1,02	1,11	1,05	9	1,07	9
ЗАО «Крыммолоко» г. Симферополь	1,07	1,12	1,02	1,09	1,01	1,22	1,13	10	1,06	10
ЗАО «Крымхлеб» г. Симферополь	1,12	1,16	0,99	0,94	0,92	0,99	1,01	12	1,00	12
Черная металлургия										
МК им. Войкова г. Керчь	0,94	0,95	0,98	1,00	0,92	0,94	0,99	14	0,94	13

На основании данных табл. 1 можно провести позиционирование отраслей по степени негативного влияния на окружающую природную среду и выделить наиболее “грязные” предприятия. Позиционирование отраслей выглядит следующим образом:

1 ранг - химическая и строительная промышленности, K_{нвбос} = 1,146;

2 ранг – энергетика, K_{нвбос} = 1,142;

3 ранг - машиностроительная промышленность, K_{нвбос} = 1,092;

4 ранг - предприятия теплокоммунэнерго, K_{нвбос} = 1,065;

5 ранг – пищевая промышленность, K_{нвбос} = 1,042;

6 ранг - черная металлургия, K_{нвбос} = 0,973.

Позиционирование предприятий, осуществляющих максимальные выбросы загрязняющих веществ:

1 ранг - “Стройиндустрия” (г. Бахчисарай), K_{нвбос} = 1,270;

2 ранг - завод универсальных строительных материалов (г. Симферополь), K_{нвбос} = 1,220;

3 ранг - Камыш – Бурунская ТЭЦ (г. Керчь), K_{нвбос} = 1,210;

4 ранг - ТЭЦ (г. Симферополь), K_{нвбос} = 1,140;

5 ранг – ЗАО «Крымсода» (г. Красноперекоск), K_{нвбос} = 1,130;

6 ранг - ТЭЦ г. Севастополь, K_{нвбос} = 1,120.

Необходимо отметить позитивные изменения с точки зрения уменьшения объема выбросов загрязняющих веществ на предприятиях за период 2000-2006 гг.: ЗАО “Крымсода” - на 13,71 %, ГАЗ “Титан” - на 10,74 %, завод универсальных строительных материалов (г. Симферополь) - на 11,76 %,

ЗАО “Крымхлеб” (г. Симферополь) - на 9,82 %. Это можно объяснить внедрением высоких технологий производства продукции (“Крымсода”, “Титан”), отказом от производства ряда продукции, не пользующейся спросом (ЗУСМ г. Симферополь), ремонтом очистных сооружений (ЗАО “Крымхлеб” г. Симферополь). Однако остаются предприятия, которые не только не сократили объемы выбросов, но и допустили их увеличение: Камыш - Бурунская ТЭЦ - на 9,70%, ТЭЦ г. Симферополь - на 13,43%, “Стройиндустрия” г. Бахчисарай – на 3,64 %, завод строительных материалов г. Керчь – на 13,76 %, ТЭЦ г. Севастополь – на 9,34 %. Это объясняется физическим износом оборудования этих предприятий, что влечет за собой снижение уровня технологичности производства.

Предложенный алгоритм управления промышленными предприятиями на основе позиционирования позволяет распределить возникшие у предприятия проблемы во взаимодействии с природной средой по степени срочности и провести экономическое обоснование их решения.

Предложенная методика расчета коэффициента негативного влияния на окружающую природную среду позволяет провести позиционирование предприятий, определить наиболее опасные предприятия с точки зрения негативного влияния на природную среду и в дальнейшем разработать мероприятия по достижению экологической безопасности.

Литература

1. Астафьев Р.И. Маркетинговые исследования.- М.: Инфра-М, 2005. -544 с.
2. Бондаренко П.И. Стратегическое управление. – К.: Либідь, 2004.- 256 с.
3. Плетюк А.С. Стратегия и тактика управления предприятиями Украины.- К.: Либідь, 2006 – 425 с.

УДК 331.101.262

К.О. Коршикова, ассистент, С.Н. Корпич, студент,
Крымский экономический институт КНЭУ имени Вадима Гетьмана

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Новые условия хозяйствования, порождаемые рыночными преобразованиями, требуют соответствующей парадигмы управления, специальных методов и механизмов, которые помогали бы предвосхищать возможные изменения внешней среды в научно-технической, экономической, социальной и политической сферах.

В результате стремительной трансформации украинской экономики руководителям предприятий были автоматически переданы все функции управления, которые ранее выполняли отраслевые министерства и ведомства, в том числе и функции стратегического управления. К этому оказались не готовы ни сами руководители, в задачу которых прежде входила только реализация оперативных функций по выполнению спущенных сверху заданий, ни внутренняя организация предприятий [1, с.5].

Главное отличие рыночной экономики от плановой заключается в том, что предприятия подвергаются постоянному влиянию внешней и внутренней среды, работают не по заданиям, спускаемым сверху, а в зависимости от спроса потребителей. Стратегическое управление решает задачи выбора перспективных видов бизнеса при неясной конъюнктуре рынка, когда успешные сегодня направления деятельности могут потерять свои позиции в будущем в связи с изменениями в потребительских приоритетах. Эти изменения имеют тенденцию к росту, и в последние годы предприятия функционируют в условиях неопределенности, стратегических неожиданностей, потери контроля над внешней средой, замедления темпов роста и ограниченности ресурсов [1, с. 6].

Проблемам стратегического управления посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых. В работе И. Ансоффа и Р. Акоффа стратегия рассматривается как конечный продукт стратегического управления [2, с. 10]. Однако, учеными не затрагиваются такие проблемы, как разработка и моделирование механизмов выбора стратегий и их реализации, а если и затрагиваются, то косвенно в связи с исследованиями других аспектов стратегического менеджмента. В работе П. Друкера и М. Мескона при изучении системы управления предприятиями основной акцент делается на оперативном и текущем управлении и специфике их использования на микроуровне [3, с. 126 - 139]. Г. Минцберг и А.Дж. Стрикленд раскрывают лишь отдельные функции

стратегического управления и предлагают инструменты его реализации [4, с. 276 - 311]. В трудах отечественных исследователей Ананькина Е.А. и Данилочкина Н.Г. рассмотрены концепции различных стратегий, функции стратегического управления, альтернативы выбора конкурентных стратегий [1, с. 46 - 54]. Нерешенным остается вопрос определения степени адаптированности научных разработок к сегодняшней экономической ситуации в Украине. Многие исследователи опираются на работы западных специалистов, не адаптированные к условиям Украины. В этой связи рассмотрение проблем построения методологии управления предприятиями, позволяющей описать функционирование организаций через процессы стратегического управления является своевременным и актуальным.

Целью исследования является формирование системы механизмов стратегического управления производственной организацией в единстве стратегического, тактического и оперативного управления.

В настоящее время понятие «стратегия» прочно вошло в обиход специалистов по теории и практике менеджмента, однако в научной литературе нет единой точки зрения на стратегический процесс и не существует целостного определения стратегии. Различные школы трактуют отдельные аспекты стратегического процесса, рассматривая его как процесс осмысления (школа дизайна); процесс планирования (школа планирования); аналитический процесс (школа позиционирования); процесс предвидения (школа предпринимательства); ментальный процесс (когнитивная школа); развивающийся процесс (школа обучения); процесс ведения переговоров (школа власти) и реактивный процесс (школа внешней среды).

Многогранность характеристик понятия «стратегия» объясняет трудность формулировки его универсального определения. По нашему мнению, стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач компании, выработка программы действий, в том числе по аккумуляции и распределению ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Раскрыть сущность стратегического управления можно лишь рассматривая его во взаимосвязи с предшествующими этапами развития менеджмента. В результате развития методологии управления изменились представления о предприятиях. В работе Р. Акоффа предприятие рассматривалось первоначально как машина, затем как организм, а сейчас как организация [2, с.19]. Концепция предприятия как организации коренным образом меняет логику управления: становится более понятной сущность стратегического управления предприятием, которое можно определить как поддержание таких взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют предприятию добиваться своих целей в долгосрочной перспективе.

По мнению Друкера П.Ф., «стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей» [3, с.12]. При всей своей верности такое определение не позволяет создать механизм стратегического управления. Поэтому авторы статьи оперируют понятием «структура стратегического управления», сводя ее к трем ключевым сферам жизнедеятельности предприятия: выработке и реализации стратегии развития и поведения во внешней среде; выработке и реализации стратегии в отношении создаваемого продукта; выработке и реализации стратегии в отношении персонала организации.

Однако такой подход не учитывает формирования целостной системы в единстве тактического, оперативного и стратегического управления предприятием в условиях рынка, хотя рыночные отношения диктуют необходимость взаимоувязки этих трех сфер управления организацией, в результате чего должна формироваться многоуровневая система взаимосвязанных механизмов различной природы. Главной причиной низкой эффективности деятельности предприятий является недооценка необходимости и значимости стратегического подхода в своей деятельности, ориентация на краткосрочную перспективу. Совершенствование управления должно быть направлено на то, чтобы поставлять на внутренний и внешний рынок качественные и конкурентные, пользующиеся спросом товары и услуги, что невозможно без внедрения системы механизмов стратегического управления. При этом стратегическое управление необходимо рассматривать в единстве с тактическим и оперативным управлением предприятием, в ходе которого осуществляется не менее важное и ответственное мероприятие - реализация стратегии для достижения цели, поставленной при стратегическом управлении. В результате такого взаимодействия и должна формироваться сложная, многоуровневая система взаимосвязанных механизмов стратегического управления [1, с.121].

Предложенная концепция формирования системы механизмов стратегического управления организацией включает в себя адаптационные механизмы или, другими словами, механизмы разработки и реализации стратегий организации. Основная функция адаптационных механизмов в соответствии с данной концепцией состоит в том, что они помогают выбрать стратегию взаимодействия организации с внешней средой. Предложенные механизмы интегрируются в единую систему, уровнями которой выступают стратегическое, тактическое и оперативное управление.

Основной функцией механизмов реализации стратегий организации является осуществление выбранных в ходе применения адаптационных механизмов стратегий. Экономические механизмы используются тогда, когда продукция предприятия хорошо известна покупателям, пользуется спросом, а главной задачей менеджмента становится расширение доли рынка, снижение себестоимости и повышение рентабельности производства. Организационные механизмы чаще всего востребованы тогда, когда организация находится в стадии реструктуризации, когда производственный процесс идет по пути реализации перспективных бизнес-планов, требующих выделения различных бизнесов в самостоятельные подразделения, когда идет массированная маркетинговая разведка рынка и структура производства подстраивается под рыночную конъюнктуру и поведение конкурентов. Мотивационные механизмы обеспечивают воздействие как на факторы производства, так и на психологию работников, от соблюдения интереса которых зависит результирующий эффект управления предприятием [3, с.39].

Концепция интеграции механизмов стратегического управления заключается в том, что все механизмы разработки и реализации стратегий организации взаимосвязаны между собой и могут существовать только в единстве стратегического, тактического и оперативного уровней управления [3, с.40]. Опираясь на прогнозную рыночную информацию, стратегическое управление должно легко проецироваться на привычные для менеджмента инструменты тактического и оперативного управления.

Система стратегического управления должна включать механизмы с различной длительностью жизненного цикла в зависимости от уровня управления: стратегического, тактического или оперативного. Можно сделать вывод, что такая система позволит снизить информационную неопределенность, что крайне необходимо на этапах тактического и оперативного управления, в том числе выпуска продукции и ее реализации, где могут быть выработаны более обоснованные управленческие решения. В этом прослеживается ключевая взаимосвязь стратегического управления с управлением на тактическом и оперативном уровнях [4, с. 112].

Литература

1. Ананькина Е.А., Данилочкина Н.Г. Управление затратами. – М.: Изд-во ПРИОР. – 1998. – 64 с.
2. Ансофф И., Акофф Р. Стратегия 2000. – М.: Инфра-М, 1998. – 211 с.
3. Друкер П.Ф., Мескон М. Стратегическое управление. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 350 с.
4. Минцберг Г., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. – М.: Инфра-М, 1998. – 348 с.

УДК 37.014.543

Э.Э. Шамилева, ассистент, Е.А. Пидаева, студент,
Крымский экономический институт КНЭУ имени Вадима Гетьмана

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Уровень науки и техники, производства и экономики полностью зависит от качества интеллектуального потенциала, который является составной частью трудового потенциала. Условие развития трудового потенциала - не только в непосредственном увеличении его на производстве, но и в повышении качества использования интеллектуального потенциала. В настоящее время недостаточно внимания уделяется исследованию возможностей повышения уровня интеллектуального потенциала. Нетрудно предопределить, что до тех пор, пока теория и практика будут обособлены друг от друга, Украина не сможет достичь уровня развития западных стран, поскольку трудовой и интеллектуальный потенциал являются взаимодополняющими частями единого целого - НТП.

Целью исследования является изучение современной политики повышения качества использования интеллектуального потенциала и разработка рекомендаций относительно способов ее реализации.

Проблемы повышения качества интеллектуального потенциала в последнее время изучаются многими отечественными учеными. Однако целостных научных исследований, посвященных комплексному анализу тенденций развития и эффективного использования интеллектуального потенциала Украины в рамках перехода к экономике, основанной на знаниях, пока нет.

Несмотря на многочисленные исследования, проводимые современными авторами, еще не существует четкого определения «интеллектуального потенциала». Келасьев Н.А., Шадриков В.Д. представляют интеллектуальный потенциал как ключевой фактор формирования экономики, основанной на знаниях, и именно от того, насколько расширенным является процесс воспроизводства интеллекта и знаний, зависят качество и темпы развития всего общества [1, с. 46-54]. Категория «интеллектуальный потенциал» есть единство пяти составляющих: кадровой, материально-технической, результативной, социоинформационной и организационно-правовой, которые способны к самовозрастанию в материальной, духовной и социальной сферах ее проявления [1, с.46-54].

Нестеренко Л. считает, что интеллектуальный потенциал - это подсистема общего творческого потенциала сотрудников фирмы, представляющая собой органическое единство индивидуальных интеллектуальных способностей, отражающих, в первую очередь, способности к воспроизводству знаний, а также реализованные и нереализованные креативные возможности индивидуальных интеллектов [2, с. 65-71]. Черемисина С.Г. полагает, что потенциал - это индивидуальные профессиональные способности специалиста, позволяющие ему в определенное рабочее время реализовать свои знания и опыт посредством соответствующих поведенческих программ [3, с. 13].

Экономика, которая будет базироваться на наукоемких, интеллектуально насыщенных отраслях, предполагает саморазвитие общества и повышение роли личности в этом обществе. Такая экономика вызывает к жизни сложные коммуникации, социальные инициативы, образовательные проекты; вызывает потребность в знаниях, творческой индивидуальности, интеллектуальном росте каждого человека. Таким образом, развивая наукоемкую экономику, мы развиваем само общество. К сожалению, интеллектуальный потенциал страны был частично утрачен за время провальных, по своей сути, реформ последних полутора десятков лет.

Сегодня на первых местах по популярности у молодежи, к сожалению, остаются профессии бизнесмена, банкира, журналиста, работника торговли. Все меньше молодых людей, окончивших институт, хотят заниматься наукой. Это не удивительно, так как за получение и практическое применение новых знаний в области научной деятельности украинским ученым платят 6 грн. /день [4, с. 4].

Все это отрицательно влияет на качество интеллектуального потенциала, что влечет за собой отставание Украины в отраслях науки, техники, экономики не только по сравнению с развитыми странами, но и со странами постсоветского пространства.

Авторы статьи предлагают следующие способы повышения качества интеллектуального потенциала:

- реформирование институтов с учетом утвержденных основных научных направлений, приоритетов фундаментальных исследований, имеющихся заделов и кадрового потенциала, а также необходимости повышения уровня финансовой и материально-технической обеспеченности исследований путем концентрации средств на главных направлениях;
- реструктуризацию в части обеспечивающих учреждений и поддерживающих организаций инфраструктуры с целью максимально эффективного использования имущества, земли, материальных и финансовых средств;
- повышение уровня интеграционных процессов путем совершенствования структуры и форм деятельности объединенных институтов, расширения интеграционных исследований, поддержки центров коллективного пользования;
- развитие технопарковой системы, включая создание технопарков и технопарковых зон на базе научных центров, организационно-выставочной деятельности и совершенствования рекламы законченных разработок институтов, предлагаемых для освоения в производстве, подготовку предложений по принятию нормативно-правовых актов поддержки инновационной деятельности;
- поддержание и развитие материально-технической базы, прежде всего, переоснащение институтов приборами и оборудованием, создание крупных современных установок коллективного пользования, поддержание экспериментальных хозяйств и стационаров, централизованная подписка и закупка литературы, баз данных и др.;

- привлечение и поддержка научной молодежи путем увеличения количества аспирантов в институтах, повышения качества их подготовки, достаточного уровня финансового обеспечения молодых специалистов, создания системы молодежных исследовательских конкурсов и грантов, реализации программы строительства жилья для молодых ученых и общежитий;
- всемерное содействие сбалансированному международному сотрудничеству, способствующему развитию фундаментальных исследований, в том числе в рамках международных научных центров, и получению дополнительных финансовых средств и материальных ресурсов за счет совместных проектов и грантов, контрактов и лицензионных соглашений.

Несколькими годами ранее в высшие учебные заведения поступали всего 30% выпускников школ, а сегодня - приблизительно 60%. К тому же, особую популярность приобрело коммерческое образование. Сейчас в Украине действуют 233 государственных и 114 частных высших учебных заведений. Такое количество вузов порождает сомнения в качестве получаемого в них образования [4, с.7]. Получение высшего образования в Украине сопровождается увеличением государственного заказа и уже три года подряд увеличивается количество бюджетных мест в вузах (составляет не менее 51%). Однако, при этом, представителями экономических и юридических специальностей рынок труда уже перенасыщен. Неясно, для чего тогда нужен большой госзаказ, если после получения образования выпускники не всегда могут найти себя на рынке труда [4, с.3].

Решить проблему качества образования можно путем его модернизации, а также учитывая требования, предъявляемые международным сообществом.

В настоящее время далеко не все учебные заведения Украины, которые имеют лицензии, отвечают государственным стандартам образования. Министерство образования активно практикует закрытие таких заведений. За последние полтора года были закрыты больше сотни учебных заведений. Треть из них – это государственные образовательные заведения разного уровня аккредитации. Обычно это филиалы институтов, техникумов и колледжей, где уровень знаний, как свидетельствует тестирование, практически нулевой. К тому же, немало есть и нарушителей лицензионных условий. Независимо от формы собственности учебного заведения, если оно не будет давать достаточного качества, такие учебные заведения будут закрываться, а учащиеся будут переведены после аттестации в другие учебные заведения [4, с. 12].

Одной из важных характеристик современного общества является бурное развитие информационных и коммуникационных технологий, их активное внедрение не только в научную, учебную и производственную деятельность, но и в духовно-культурные сферы, в повседневную жизнь человека. Исследования показывают, что информатизация общества не кратковременная кампания, а закономерный процесс развития цивилизации, которая переходит в качественно новую стадию своего развития. Основными целями информатизации общества является наиболее полное удовлетворение его информационных потребностей во всех сферах деятельности. Результатами этого должны стать улучшение жизни населения, повышение эффективности общественного производства, повышение социальной стабильности в обществе, развитие науки, культуры и образования.

Стратегическим направлением процесса глобальной информатизации общества, результатом которого должно стать существенное повышение доступности информационных ресурсов общества для их широкого социального использования, является перевод всех социально значимых информационных ресурсов на электронные носители. Именно это должно обеспечить возможность доступа многочисленных пользователей к необходимым им ресурсам в сетевом режиме, осуществлять компьютерный анализ и обработку разнообразной информации при помощи новых информационных технологий, а также способствовать вхождению Украины в современное международное информационное пространство [5, с. 57].

Источником экономического, научного, трудового потенциала в современном мире являются знания, которые приобретаются путем получения соответствующего образования, и умение их использовать. Уровень современной науки зависит от качества использования интеллектуального потенциала. Необходимо понимать, что качество использования интеллектуального потенциала, в свою очередь, зависит от нескольких факторов:

- информатизации общества;
- модернизации образования;
- возможности адаптировать полученные знания к изменяющимся условиям макросреды.

Учитывая мировой опыт информатизации, следует признать, что необходимая информационная грамотность населения во всех сферах народного хозяйства может быть достигнута только за счет перестройки в стране всей системы образования на новой методической и технологической основе, что должно привести к созданию новой информационной культуры.

Украина сталкивается в настоящее время с большим количеством проблем, которые отрицательно влияют на качество высшего образования, что, в свою очередь, влечет отставание нашей страны от европейских государств по многим параметрам.

Одной из основных причин низкого качества использования интеллектуального потенциала в Украине является обособленность теоретических знаний от их практического применения во время образовательного процесса.

Литература

1. Келасьев Н.А., Шадриков В.Д. Самореализация человека: введение в человековедение.- М., 2002.-170 с.
2. Нестеренко Л.Н. Интеллектуальный потенциал украинского общества// Экономика Украины.- 1995.- №10.- С.65-71.
3. Управление персоналом / под ред. Черемисиной С.Г. Симферополь: Таврия, 2004.-132 с.
4. Статистические данные Министерства Образования Украины.- Киев, 2007.-13с.
5. Ничипуренко И.М. Организационно-педагогические условия оптимизации культурно-образовательного пространства: Дис. канд. пед. наук. СПб., 1999.- 215с.

УДК 338.984.12

Е.В. Ревинская, студент,
Крымский экономический институт КНЭУ имени Вадима Гетьмана

ПРОВЕДЕНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НА МИКРОУРОВНЕ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночных отношений одним из главных направлений программы реформирования деятельности предприятий является реструктуризация. Вопрос относительно реструктуризации возникает тогда, когда наблюдается снижение эффективности деятельности компании, изменение экономического окружения, ухудшение технологического развития и обострение конкуренции [1, с. 151]. Нередко оказывается, что в процессе функционирования предприятия вообще не выполняются важнейшие функции и операции: маркетинговые исследования, стратегическое планирование, научно-конструкторские и проектные работы, контроль качества выполнения заданий и т.д. Реструктуризация предприятия, путем оптимизации основных бизнес-процессов, позволяет усовершенствовать общую бизнес-модель предприятия, а это является наиболее актуальной проблемой для большинства руководителей. Вопросы реструктуризации зачастую рассматриваются на макроуровне, тогда как истоки этого процесса берут свое начало на уровне отдельного предприятия. Таким образом, при наличии научно обоснованных приемов и методов реструктуризации целесообразно рассматривать этот процесс также и на микроуровне.

Для экономической науки постсоциалистических стран процесс реструктуризации - относительно новый объект исследования. Однако, все больше авторов предлагают свое трактование сущности реструктуризации, например, определяют ее как структурную перестройку с целью обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия [3, с. 151]. По мнению Л. Кальниченка и О. Мендрула, это перестройка предприятия, направленная на повышение его конкурентоспособности [2, с. 27].

Несомненно, все теоретические исследования и разработки в этой сфере очень важны и, во многих случаях, эффективны. Однако ощущается дефицит их практической реализации, поэтому целью работы является рассмотрение процесса реструктуризации на примере конкретного предприятия. Для этого необходимо проанализировать осуществленные в процессе реструктуризации действия руководства предприятия, определить существующие недостатки и преимущества в деятельности предприятия, выявить скрытые резервы и рассмотреть возможные мероприятия по стабилизации его работы.

Важным моментом практического применения модели реструктуризации является необходимость учета особенностей деятельности конкретного предприятия. Поэтому модель реструктуризации, кроме общих этапов разработки и внедрения изменений, универсальных для большинства предприятий, должна отображать индивидуальный характер конкретного предприятия [3, с. 119-122]. Объектом исследования выбрано ОАО «Джанкойский машиностроительный завод»

(«ДМЗ»), основным направлением деятельности которого является серийное производство прицепов и полуприцепов различной модификации.

Реструктуризация выполняет две важнейшие функции. Во-первых, с ее помощью приводятся в оптимальное соотношение все факторы производства. Во-вторых, реструктуризация служит средством адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды и обеспечения баланса между внутренней структурой предприятия и внешней средой [4, с. 483-484]. Основной целью реструктуризации ОАО «Джанкойский машиностроительный завод» являлось осуществление комплекса организационно-правовых, технических, маркетинговых и финансово-экономических мер, направленных на поиск внутренних ресурсов предприятия для повышения его инвестиционной привлекательности. Для достижения поставленной цели был разработан ряд следующих мероприятий:

- 1) совершенствование организационно-правовой структуры и создание других юридических лиц;
- 2) оптимизация использования основных средств;
- 3) создание приемлемых условий для увеличения объема производства и объема продаж, повышения конкурентоспособности выпускаемых изделий;
- 4) создание нового отдела маркетинга и продаж, расширение рынков сбыта;
- 5) преодоление кризиса неплатежеспособности предприятия и накопление собственных финансовых ресурсов;
- 6) погашение задолженности по заработной плате, поэтапное увеличение заработной платы [5, с. 69].

Реструктуризация ОАО «Джанкойский машиностроительный завод» проводилась в 2 этапа. На первом этапе ставилось целью выход из кризиса, достижение уровня безубыточности, стабилизация финансового положения, закрепление на рынке - за счет использования внутренних резервов предприятия. На втором этапе предполагалось развитие предприятия, разработка и осуществление совместных инвестиционных проектов, разработка и внедрение новых продуктов, модернизация технологий и оборудования.

С целью повышения инвестиционной привлекательности ОАО «Джанкойский машиностроительный завод» осуществляло следующие мероприятия по реструктуризации (табл. 1) [5, с. 70-71]. Анализ основных фондов свидетельствует о неэффективности использования имеющейся материально-технической базы, избыточности активов в виде основных фондов, невостребованности большинства из них в процессе производства как в настоящее время, так и в будущем. В связи с этим возникает необходимость определения оптимальной потребности в основных средствах, возможности консервации неиспользуемых зданий и оборудования, а также реализации излишних основных фондов.

Рекомендуется сокращение затрат на содержание социальной инфраструктуры, а отказ от нее является одной из обязательных мер для предотвращения убыточной деятельности и кризисного состояния на предприятии. Требуется постоянный анализ, контроль и снижение затрат, не связанных с основной деятельностью предприятия. Одной из основных причин, способствующих убыточности продукции, является реализация продукции по ценам ниже запланированных.

Предприятие имеет излишние производственные мощности, которые не могут быть использованы. Поэтому ухудшение показателей имущественного состояния вполне объяснимо. Процесс избавления от излишних активов должен был проходить более активно и значительно раньше.

В результате анализа было выявлено, что такие компоненты менеджмента, как финансы, учет, экономика не обеспечиваются полноценно функциями менеджмента из-за отсутствия необходимых организационных звеньев. Организационно не выделено подразделение, призванное обеспечивать основную прибыль предприятия (служба маркетинга), и его руководитель не имеет необходимых полномочий по управлению этим процессом. Бизнес-планирование на ОАО «ДМЗ» не осуществляется вообще. Анализируя деятельность предприятия после проведения первого этапа реструктуризации, можно наблюдать тенденцию к улучшению ситуации. Но из-за недостатка внутренних резервов процесс реструктуризации затянулся. Уже в самом процессе были выявлены недостатки, касающиеся плана реструктуризации, и внесены коррективы и дополнения.

При составлении плана реструктуризации необходимо учитывать все аспекты. Особое внимание следует уделять финансовым возможностям предприятия и инвестированию. Сегодня становится очевидным, что реструктуризацию не стоит начинать без надежной финансовой поддержки государства и инвесторов.

Таблица 1. Мероприятия по реструктуризации
на ОАО «Джанкойский машиностроительный завод»

В сфере менеджмента	В сфере маркетинга и сбыта	В сфере оптимизации использования основных средств	В сфере финансов, экономики и производства
<p>а) создание новых юридических лиц - двух дочерних предприятий и хозяйственного общества;</p> <p>б) с учетом создаваемых юридических лиц, создание и внедрение новой модели организационной структуры предприятия и его управления;</p> <p>в) на основе разработанного Положения, создание единой системы финансового планирования, учета и контроля;</p> <p>г) подбор и укрепление кадров в сфере маркетинга и сбыта, финансов и экономики.</p>	<p>а) разработка стратегии маркетинга по основным бизнес - направлениям;</p> <p>б) реорганизация служб материально-технического снабжения, коммерческого отдела. Разработка положения об отделе маркетинга и продаж;</p> <p>в) укрепление кадрами;</p> <p>г) разработка и внедрение системы планирования продаж;</p> <p>д) разработка и внедрение новой системы сбыта продукции на основе предварительного формирования портфеля заказов;</p> <p>е) расширение существующих каналов распределения продукции и налаживание новых;</p> <p>ж) разработка и внедрение программы продвижения (рекламы) выпускаемой продукции;</p> <p>з) сертификация производства и готовой продукции (в т.ч. ТНП) в соответствии с требованиями законодательства;</p> <p>и) техническое оснащение отдела маркетинга и продаж необходимыми средствами (телефоны, компьютеры).</p>	<p>а) передача части основных средств в уставные фонды создаваемых юридических лиц;</p> <p>б) увеличение аренды неиспользуемых мощностей и повышение экономической эффективности аренды путем увеличения расчетов за арендную плату;</p> <p>в) отчуждение неиспользованного оборудования и других объектов, в том числе незавершенного строительства;</p> <p>г) списание части неиспользуемых и аварийных основных средств, имеющих остаточную стоимость.</p>	<p>а) наращение объемов производства, объемов продаж. Выход на безубыточный уровень производства;</p> <p>б) реструктуризация долговых обязательств. Списание суммы долговых обязательств в соответствии с новым порядком их погашения, утвержденным Законом Украины «О порядке погашения обязательств перед бюджетами и Государственными целевыми фондами» [6];</p> <p>в) погашение текущих долговых обязательств за счет увеличения объемов реализации продукции; продажи излишних основных средств и оборудования; возврат части дебиторской задолженности; сведения к минимуму штрафных санкций, пени, неустоек; отсрочки и рассрочки платежей; ужесточение контроля за расходованием финансовых средств;</p> <p>г) пополнение оборотных средств за счет реализации готовой продукции, накопившейся на складах; реализации избыточных, неликвидных запасов и избыточных активов; сдачи в аренду части основных средств;</p> <p>д) снижение себестоимости продукции за счет увеличения объема выпускаемой продукции; рационального использования ресурсов и внедрения энергосберегающих технологий; снижение общепроизводственных расходов; сокращения административных расходов; сокращения расходов по амортизации за счет избавления от излишних основных средств, их консервации, передачи в уставные фонды создаваемых юридических лиц; снижения затрат на приобретение сырьевых ресурсов и комплектующих путем использования поставок без посредников.</p>

Для ОАО «ДМЗ» очень важно привлечение инвесторов, так как есть все основания полагать, что предприятие имеет хорошие перспективы в будущем. Такому прогнозу благоприятствуют положительные сдвиги в сельскохозяйственном производстве в Украине, что может повлиять на увеличение спроса на продукцию ОАО «ДМЗ». Другим основанием является положительная динамика объемов производства и объемов продаж производимой продукции, репутация ОАО «ДМЗ», а также монопольное положение предприятия в Украине.

В результате проведенного исследования можно обозначить следующие мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия:

- 1) консервация неиспользуемых зданий и оборудования, а также реализация излишних основных фондов позволят сократить расходы на амортизацию и снизить себестоимость продукции;
- 2) необходимо инициировать передачу жилых домов, 2-х общежитий, детского садика, стадиона в коммунальную собственность города. Это позволит сократить расходы на содержание социальной инфраструктуры;
- 3) требуется применение анализа точки безубыточности, на основе результатов которого будут устанавливаться цены на реализуемую продукцию;
- 4) привлечение специалистов в сфере менеджмента, маркетинга и сбыта и с их помощью создание организационных подразделений маркетинга и бизнес - планирования;
- 5) применение факторного анализа отклонений, что позволит не только определить отклонения, но и причины их возникновения;
- 6) внедрение новых технологий в производство, позволяющих повысить конкурентоспособность продукции;
- 7) сдача в аренду неиспользуемых площадей для сокращения затрат на их содержание и получения дополнительной прибыли.

Дальнейшие исследования в данном направлении связаны с разработкой плана инвестиционной привлекательности данного предприятия.

Литература

1. Коваленко Д.І. Методичні особливості управління процесом реструктуризації промислових підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - № 4. – С. 151 – 157.
2. Кальніченко Л., Мендрул О. Реструктуризація підприємств в умовах становлення ринкового середовища // Економіка України. - 2001.- №10. - С. 27-33.
3. Моргулець О.Б., Нікітін Ю.О. Модель реструктуризації підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - № 3. – С. 119 – 127.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под. ред. А.И. Ильина. – 2-е изд. – М., 2004. – 672 с.
5. Проект реструктуризации ОАО «Джанкойский машиностроительный завод». – Джанкой, 2000. – 135 с.
6. Закон Украины «О порядке погашения обязательств перед бюджетами и Государственными целевыми фондами» // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - №10. - С. 37.

Рецензия
на монографию «Транснациональные корпорации»
под редакцией профессора Ф.В. Зиновьева и профессора В.Е. Реутова

Развитие мировой экономики в течение последних десятилетий характеризуется процессами глобализации. Экономику определённой страны уже нельзя рассматривать как что-то самодостаточное.

Как свидетельствует опыт мирового развития, эффективное участие страны в процессах международной экономической интеграции возможно лишь на основе открытости национальной экономики, что означает допуск в страну капитала наиболее развитых зарубежных субъектов хозяйствования, которыми на сегодня являются транснациональные корпорации (далее - ТНК), с одной стороны, и создание собственных транснациональных структур, которые могут на равных взаимодействовать с ТНК развитых стран на своей территории и за ее пределами.

Проблемы транснационализации, взаимодействия ТНК с правительствами принимающих стран, влияния ТНК на конкурентоспособность государств являются относительно новыми для украинской экономической науки и, по нашему мнению, требуют более глубокой и тщательной проработки. Несмотря на постоянный исследовательский интерес, дискуссионными остаются не только практические, но и теоретико-методологические вопросы транснационализации. В частности, так и не сформировалось понимание сущности современных транснациональных структур, их категорийно-понятийной идентификации. Неоднозначными и во многом противоречивыми являются оценки значения ТНК для стран с разным уровнем экономического развития.

В связи с этим подготовленная коллективом автором под руководством проф. Зиновьева Ф.В. и Реутова В.Е. монография «Транснациональные корпорации», безусловно, является актуальной и своевременной работой, затрагивающей различные теоретические и практические аспекты деятельности транснациональных корпораций.

В монографии комплексно и системно выявлены причины и последствия транснационализации, представлен генезис и эволюция развития транснациональных корпораций, оценены масштабы деятельности ТНК в современном мировом хозяйстве, рассмотрены возможные механизмы государственного влияния на деятельность ТНК, указаны факторы и направления влияния транснациональных корпораций на конкурентоспособность стран базирования и принимающих стран.

Большое внимание авторы уделили проблемам управления человеческими ресурсами, этике международного бизнеса, формированию и развитию национальных бизнес-культур, механизмам формирования корпоративной культуры в ТНК. Высокая актуальность вышеуказанных проблем обусловлена переориентацией экономической политики большинства высокоразвитых стран мира на построение социально-ориентированной экономической системы на основе развития социального партнёрства.

Монография может представлять интерес для студентов, аспирантов, ученых и специалистов, изучающих проблемы международной экономики.

Доктор экономических наук, профессор
Крымского экономического института
КНЭУ имени Вадима Гетьмана

С.П. Наливайченко

К 85-летию Ю.Н. Новикова
ИЗВЕСТНЫЙ УЧЕНЫЙ – ЭКОНОМИСТ

Жизнь Новикова Юрия Николаевича, доктора экономических наук, профессора, заслуженного деятеля науки и техники Украины, академика АН Крыма, многие годы заведующего кафедрой организации сельскохозяйственного производства, в настоящее время заведующий кафедрой финансов и кредита Южного филиала «Крымский агротехнологический университет» Национального аграрного университета, содержит два главных достижения, которые по сути являются человеческими подвигами: воинский и научный.

Воинский подвиг – это участие в освобождении Украины, как командира батареи легендарных «катюш», начиная с Донбасса, Запорожья, Днепропетровска, Кировограда и кончая Житомиром, Луцком, Ковелем, Варшавой. За этот подвиг Новиков Ю.Н. отмечен орденами Александра Невского, Богдана Хмельничкого, Отечественной войны 1 степени, Красной Звезды и 14 медалями Украины.

Научный подвиг – это подготовка 90 кандидатов, 3 докторов экономических наук из различных стран. Новиков Ю.Н. – обладает прозорливостью видения экономических процессов и щедростью души, он дарит своим ученикам новые методики, позволяющие более глубоко и точно отражать происходящие экономические явления и определять их экономическую сущность.

Новиков Юрий Николаевич родился в г. Смоленске 30 мая 1922 года в штабном вагоне политуправления Западного фронта. Его отец – военный служащий, до 1927 года возглавлял политуправление Красной Армии Украины, семья жила в Харькове, а затем в г. Москве. В 1937 году отец был репрессирован. Посмертно реабилитирован в 1953 году.

Новиков Ю.Н. начал работать в г. Ленинграде в 1938 году токарем Невского машиностроительного завода. В 1940 году призван в армию. С сентября по декабрь 1941 года участвует в боях за Москву, после окончания военного училища в 1942 году – в боях на Воронежском, затем – третьем Украинском, и далее – втором Белорусском фронтах. Гвардии капитан, инвалид Великой отечественной войны.

После войны работает в Ленинградской области заместителем директора по политчасти Лугомелиоративной МТС, заместителем директора по учебной части Мельниковского училища механизации. Заканчивает в 1959 году заочно с отличием Ленинградский сельскохозяйственный институт и остается в аспирантуре на кафедре экономики сельского хозяйства. В 1961 году защищает кандидатскую диссертацию на тему «Экономическая эффективность механизации животноводческих ферм»,

обосновывает формулу оптимального размера животноводческих ферм, которая вошла в учебники экономики сельского хозяйства.

В 1969-1971 годах выезжает за рубеж и работает экспертом ООН (ЮНЕСКО) во Франции, Мали, Сенегале, читает на французском языке лекции по экономике сельского хозяйства и аграрной социологии.

В 1973 году защищает докторскую диссертацию «Экономическая эффективность работы мелиоративных предприятий Нечерноземной зоны РСФСР». Только за период работы в Ленинградском сельскохозяйственном институте с 1961 года по 1978 год сначала заместителем декана экономического факультета, а затем заведующим кафедрой экономики сельского хозяйства подготовил более 30 кандидатов наук, в том числе из Мали, Сирии, ГДР. Основное направление исследований тех лет – эффективное использование осушаемых, орошаемых земель, экономическая эффективность отраслей сельского хозяйства. Он соавтор учебников по экономике сельского хозяйства, ряда монографий и брошюр по эффективному использованию мелиоративных земель, участвует в разработке 1987 – 1989 гг. Всесоюзных методик по расчету производственного потенциала сельского хозяйства и его использования в экономическом механизме АПК, исследует и внедряет арендные отношения в сельскохозяйственном производстве.

Новиков Ю.Н. встречает свой юбилей активной работой по подготовке научных кадров высшей квалификации.

АННОТАЦИИ

Нагорская М.Н. Проблемы инновационного развития экономики Украины

В статье исследованы приоритетные направления инновационной деятельности, тенденции изменений инвестиционного климата в Украине за последние годы. Проанализированы динамика, структура и источники инвестирования в экономику Украины в целом и АР Крым в частности.

Ключевые слова: инновационное развитие, инвестиционный климат, основной капитал.

Чернявская Е.И. Теоретико-методические аспекты реструктуризации промышленных компаний

В статье, исходя из определения сущности реструктуризации, рассматриваются теоретико-методические вопросы реструктуризации промышленных компаний.

Ключевые слова: реструктуризация, рыночные реформы, промышленное предприятие.

Пожарицкая И.М. Нормативное определение терминов экологического аудита

Определены расхождения в терминологии и понятиях при сравнении действующих законодательных актов в области экологического аудита. Установлены отличия в определении видов, объектов и принципов экоаудита.

Ключевые слова: экологический аудит, нормативная база экоаудита, виды, объекты и принципы экоаудита.

Барило В.С. Сущность и значение инноваций в экономическом развитии общества

В статье отражены разнообразные точки зрения на сущность инноваций, исследуется роль инноваций в экономическом развитии общества.

Ключевые слова: инновации, экономическое развитие, технологический прогресс.

Авраменко Е.И., Синяговская Ю.В., Диденко Ю.Н. Методические аспекты оценки запасов

В статье проведено исследование основных аспектов оценки и учета материальных ценностей. Представлен анализ существующих методов списания запасов, их влияния на финансовые результаты деятельности предприятий.

Ключевые слова: запасы, оценка выбытия запасов, методы списания запасов.

Апатов Н.В., Ермоленко Г.Г., Потеев Д.А. Основные направления социально-экономического развития АР Крым

В статье определены основные направления социально-экономического развития АР Крым, предложены пути реализации общей стратегии региона в отраслевых программах.

Ключевые слова: развитие, регион, программа.

Колесник В.И. Регион как объект статистического изучения

В статье раскрываются новые направления в разработке системы информационного обеспечения управленческих решений в регионе. Определена специфика формирования региональных рынков и их взаимодействия, предложены методы статистической оценки экономических и социальных процессов.

Ключевые слова: регион, система информационного обеспечения управленческих решений.

Бобырева О.В. Управление имиджем агрорекреационной территории

Предложены концептуальные основы управления имиджем агрорекреационной территории, заключающиеся в сохранении и развитии ее уникальных рекреационно-туристических признаков и структуры сельскохозяйственного производства, с учетом специфики отечественной рекреационной системы.

Ключевые слова: агрорекреационная территория, имидж, культура.

Каменев В.В. Совершенствование механизмов управления социально-экономическим развитием города

В статье рассмотрена модель социально-экономической диагностики жизнедеятельности города.

Ключевые слова: экономический анализ, комплексная система, диагностика.

Стаценко Е.В., Арабаджиева З.Э. Показатели инновационной активности в АР Крым

Определены факторы, препятствующие развитию инновационной активности и экономическому росту Крыма. Предложены мероприятия по их устранению.

Ключевые слова: инновационная активность, факторы, научный потенциал, приоритеты инновационной деятельности.

Воробьев Ю.Н., Ташланов Е.А. Потребительское кредитование в АР Крым

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты потребительского кредитования населения в АР Крым. Выявлены особенности предоставления кредитов для населения.

Ключевые слова: кредит, банки, потребительское кредитование.

Рогатенюк Э.В. Моделирование механизма рыночного ценообразования на рекреационный продукт Крымского региона

Представлены результаты моделирования функциональной сферы механизма рыночного ценообразования на рекреационный продукт с учетом природно-ресурсного и социально-экономического потенциала территорий-таксонов Крымского региона.

Ключевые слова: механизм рыночного ценообразования, рекреационный продукт, регион, территории-таксоны, эконометрическая модель.

Шамилева Э.Э., Мустафаева Г.С. Основные предпосылки развития отечественного рынка факторинга

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты факторинга, определены преимущества его использования предприятиями и даны рекомендации относительно внедрения факторинговых услуг в деятельность украинских субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: факторинг, рынок, услуги, банк.

Власьев В.Л. Оценка уровня сложности налоговой системы

В статье на основе системного подхода дана оценка влияния сложности нормативной базы на поступление основных видов налогов.

Ключевые слова: налог, сложность, налоговая система.

Циган Р.Н., Гнойова Т.Г. Проблемные вопросы налогообложения НДС с учетом международного опыта

Проанализировано современное состояние отношений в сфере налогообложения налогом на добавленную стоимость в Украине и других странах. Предложены пути оптимизации уплаты НДС.

Ключевые слова: метод, налог, предприятие.

Наливайченко С.П. Проблемы стратегического планирования на предприятиях АР Крым

В работе рассматриваются вопросы стратегического планирования как эффективного механизма управления предприятием. На основании проведенного исследования определены причины, препятствующие внедрению стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, оперативное планирование, стратегия предприятия, ресурсная база планирования.

Василенко В.А. Управление качеством системы менеджмента

Разработан показатель качества менеджмента, что позволяет на основе анализа ситуации принимать рациональные решения по целевому управлению устойчивым развитием предприятия.

Ключевые слова: предприятие, устойчивость развития, коэффициент устойчивости.

Соколы И.И. Процессы эволюции организационных структур аэропортов Украины

В работе раскрываются сущность, тенденции и особенности эволюции организационных форм аэропортов Украины за 1991-2006 гг. Определяются их позитивные и негативные стороны и предлагается научная систематизация полученных результатов.

Ключевые слова: аэропорт, структура, регион.

Пашенцев А.И. Позиционирование предприятий Крыма по степени негативного воздействия на окружающую природную среду

Рассчитаны коэффициенты негативного влияния промышленного предприятия на атмосферный воздух. Обоснован алгоритм управления предприятием на основе его позиционирования как рационального подхода к планированию деятельности.

Ключевые слова: позиционирование, промышленное предприятие, коэффициент негативного влияния на окружающую среду.

Коршикова К.О., Корпич С.Н. Обоснование стратегии развития предприятия

В статье рассмотрены механизмы управления производственной организацией в единстве стратегического, тактического и оперативного управления. Проведен анализ влияния выбранной стратегии на управление предприятием.

Ключевые слова: стратегия, эффективность, механизм, управление, цель, метод, система.

Шамилева Э.Э., Пидаева Е.А. Пути повышения качества использования интеллектуального потенциала

Рассматривается необходимость повышения качества использования интеллектуального потенциала в современных условиях. Указаны основные причины низкого качества использования интеллектуального потенциала и даны предложения относительно его повышения.

Ключевые слова: качество, интеллектуальный потенциал, исследование.

Ревинская Е.В. Проведение реструктуризации на микроуровне как способ повышения конкурентоспособности предприятия

В статье обосновывается необходимость проведения реструктуризации на предприятиях, в частности, на ОАО «Джанкойский машиностроительный завод». Предложены меры по совершенствованию управления, рациональному использованию внутренних резервов, повышению прибыльности, финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: реструктуризация, бизнес-процессы, реорганизация.

АНОТАЦІЇ

Нагорська М.М. Проблеми інноваційного розвитку економіки України

В статті досліджено тенденції змін інвестиційного клімату в Україні за останні роки. Проаналізовано динаміку, структуру та джерела інвестування в економіку України в цілому і АР Крим зокрема.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інвестиційний клімат, основний капітал.

Чернявська Є.І. Теоретико-методичні аспекти реструктуризації промислових компаній

В статті на підставі визначення сутності реструктуризації розглянуто теоретико-методичні питання реструктуризації промислових компаній.

Ключові слова: реструктуризація, ринкові реформи, промислове підприємство.

Пожаріцька І.М. Нормативне визначення термінів екологічного аудиту

Визначені розбіжності в термінології і поняттях при порівнянні діючих законодавчих актів в галузі екологічного аудиту. Встановлені відмінності у визначенні видів, об'єктів і принципів екоаудиту.

Ключові слова: екологічний аудит, нормативна база, види, об'єкти та принципи екоаудиту.

Барило В.С. Сутність і значення інновацій в економічному розвитку суспільства

В статті висвітлено різноманітні точки зору на поняття сутності інновацій, досліджено роль інновацій в економічному розвитку суспільства.

Ключові слова: інновації, економічний розвиток, технологічний прогрес.

Авраменко О.І., Сняговська Ю.В., Діденко Ю.М. Методичні аспекти оцінки запасів

В статті досліджені основні аспекти оцінки та обліку матеріальних цінностей. Проведено аналіз існуючих методів списання запасів, їх впливу на фінансові результати діяльності підприємств.

Ключові слова: запаси, оцінка вибуття запасів, методи списання запасів.

Апатова Н.В., Ермоленко Г.Г., Потеев Д.А. Основні напрями соціально-економічного розвитку АР Крим

В статті визначені основні напрями соціально-економічного розвитку АР Крим, запропоновані шляхи реалізації загальної стратегії регіону в галузевих програмах.

Ключові слова: розвиток, регіон, програма.

Колесник В.І. Регіон як об'єкт статистичного вивчення

У статті розкриваються нові напрями в розробці системи інформаційного забезпечення управлінських рішень в регіоні. Визначена специфіка формування регіональних ринків та їх взаємодії, запропоновані методи статистичної оцінки економічних і соціальних явищ.

Ключові слова: регіон, система інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Бобирева О.В. Управління іміджем агорекреаційної території

Запропоновано концептуальні основи управління іміджем агорекреаційної території, що полягають в збереженні та розвитку її унікальних рекреаційно-туристичних ознак та структури сільськогосподарського виробництва і враховують специфіку вітчизняної рекреаційної системи.

Ключові слова: агорекреаційна територія, імідж, культура.

Каменєв В.В. Удосконалення механізмів управління соціально - економічним розвитком міста

В статті розглянута модель соціально-економічної діагностики життєдіяльності міста.

Ключові слова: економічний аналіз, комплексна система, діагностика.

Стаценко Є.В., Арабаджиева З.Е. Показники інноваційної активності в АР Крим

Визначено чинники, перешкоджаючі розвитку інноваційної активності і економічному зростанню Криму. Запропоновано заходи щодо їх усунення.

Ключові слова: інноваційна активність, чинники, науковий потенціал, пріоритети інноваційної діяльності.

Воробйов Ю.М., Ташланов Є.А. Споживче кредитування в АР Крим

У статті досліджуються теоретичні і практичні аспекти споживчого кредитування населення в АР Крим. Виявлено особливості надання кредитів населенню.

Ключові слова: кредит, банки, споживче кредитування.

Рогатенюк Е.В. Моделювання механізму ринкового ціноутворення на рекреаційний продукт Кримського регіону

Представлені результати моделювання функціональної сфери механізму ринкового ціноутворення на рекреаційний продукт з урахуванням природно-ресурсного і соціально-економічного потенціалу територій-таксонів Кримського регіону.

Ключові слова: механізм ринкового ціноутворення, рекреаційний продукт, регіон, території-таксони, економіметрична модель.

Шамілева Е.Е., Мустафаєва Г.С. Основні передумови розвитку вітчизняного ринку факторингу
В статті розглянуті теоретичні і практичні аспекти факторингу, визначені переваги його використання підприємствами і надані рекомендації щодо впровадження факторингових послуг в діяльність українських суб'єктів господарювання.

Ключові слова: факторинг, ринок, послуги, банк.

Власєв В.Л. Оцінка рівня складності податкової системи

В статті на основі системного підходу надана оцінка впливу складності нормативної бази на надходження основних видів податків.

Ключові слова: податок, складність, податкова система

Циган Р.М., Гнойова Т.Г. Проблемні питання оподаткування ПДВ з урахуванням міжнародного досвіду

Проаналізовано сучасний стан відносин у сфері оподаткування податком на додану вартість в Україні та інших країнах. Запропоновано шляхи оптимізації сплати ПДВ.

Ключові слова: метод, податок, підприємство.

Наливайченко С.П. Проблеми стратегічного планування на підприємствах АР Крим

В роботі розглядаються питання стратегічного планування як ефективного механізму управління підприємством. На підставі проведеного дослідження визначені причини, перешкоджаючі впровадженню стратегічного планування.

Ключові слова: стратегічне планування, оперативне планування, стратегія підприємства, ресурсна база планування.

Василенко В.О. Управління якістю системи менеджменту

Розроблено показник якості менеджменту, що дозволяє на основі аналізу ситуації приймати раціональні рішення по цільовому управлінню стійким розвитком підприємства.

Ключові слова: підприємство, стійкість розвитку, коефіцієнт стійкості.

Соколи І.І. Процеси еволюції організаційних структур аеропортів України

У роботі розкриті сутність, тенденції і особливості еволюції організаційних форм аеропортів України за 1991-2007 рр. Визначені їх позитивні та негативні сторони і запропонована наукова систематизація отриманих результатів.

Ключові слова: аеропорт, структура, регіон.

Пашенцев О.І. Позичування підприємств Криму по ступені негативного впливу на навколишнє природне середовище

Розраховано коефіцієнти негативного впливу промислового підприємства на атмосферне повітря. Обґрунтований алгоритм управління підприємством на основі його позиціонування як раціонального підходу до планування діяльності.

Ключові слова: позиціонування, промислове підприємство, коефіцієнт негативного впливу на навколишнє середовище.

Коршикова К.О., Корпич С.М. Обґрунтування стратегії розвитку підприємства

У статті розглянуто механізми управління виробничою організацією в єдності стратегічного, тактичного і оперативного управління. Проведено аналіз впливу вибраної стратегії на управління підприємством.

Ключові слова: стратегія, ефективність, механізм, управління, мета, метод, система.

Шамілева Е.Е., Підаєва О.А. Шляхи підвищення якості використання інтелектуального потенціалу

Розглядається необхідність підвищення якості використання інтелектуального потенціалу в сучасних умовах. Вказані основні причини низької якості використання інтелектуального потенціалу і надані пропозиції щодо його підвищення.

Ключові слова: якість, інтелектуальний потенціал, дослідження

Ревінська Є.В. Проведення реструктуризації на мікрорівні як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства

У статті обґрунтовується необхідність проведення реструктуризації на підприємствах, зокрема, на ВАТ «Джанкойській машинобудівний завод». Запропоновані заходи по вдосконаленню управління, раціональному використанню внутрішніх резервів, підвищенню прибутковості, фінансовій стійкості і конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: реструктуризація, бізнес-процеси, реорганізація.

ANNOTATIONS

Nagorskaya M.N. The problems of innovational development of Ukraine's economy

The priorities of innovational activity tendencies of changes in investment climate in the Ukraine for the last years are studied in the article. The dynamics, structure and sources of investments in the economy of Ukraine in general and Crimea in particular are analysed.

Key words: innovational development, investment climate, stock capital.

Chernyavskaya E.I. Theoretical and methodological aspects of industrial companies restructurisation

In this article examined theoretical and methodological aspects of industrial companies based on determination of the essence of restructurisation.

Key words: restructurisation, market reforms, industrial company.

Pozharytskaya I.M. Normative determination of ecological audit

The author exposes the divergences concerning conceptions and terminology in the sphere of ecological audit on the basis of comparison of different legislative acts. The differences in determination of types, objects and principles of ecoaudit are established.

Key words: ecological audit, normative base, types, objects and principles of ecoaudit.

Barilo V.S. Essence and value of innovations in economic development of a society

In article the various points of view on concept of essence of innovations are reflected, the role of innovations in economic development of a society is investigated.

Key words: innovations, economic development, technological progress.

Avramenko E.I., Sinyagovskaya Yu.V., Didenko Yu.N. Methodical aspects of evaluation of material reserves

The main aspects of evaluation and accounting of enterprise's material values are studied in the article. The analysis of the existing methods of writing off reserves and their influence on enterprise's financial performance is made.

Key words: resources, evaluation of resource's retirement, methods of writing off reserves.

Apatova N.V., Yermolenko G.G., Poteyev D.A. The main directions of social and economic development of Crimea

The article deals with main directions of social and economic development of the Crimea.

The authors propose the ways of implementing the region's strategy in different branches of the economy

Key words: development, region, program.

Kolesnik V.I. Region as an object of statistic study

The author discovers new directions concerning the development of the regional system of informational support of managerial decisions. The specific features of regional markets formation and their interaction are defined. The methods of statistical evaluation of economic and social processes are proposed.

Key words: region, the system of informational support of managerial decisions.

Bobireva O.V. Image management of agro-recreational territory

The conceptual principles to manage image of agro-recreational territory are proposed. That is directed at the preservation and development of recreational and tourist features of such a territory and the structure of its agricultural manufacture.

Key words: agro-recreational territory, image, culture.

Kameniev V.V. Social and economic development of the city: management to be improved

The model of social and economic diagnostics of the city's activity are considered in the article.

Key words: economic analyses, complex system, diagnostics

Statsenko Ye.V., Arabadzhiyeva Z.E. Indexes of innovational activity in the Crimea

The factors hindering innovational activity and economic growth of the Crimea are determined in the article. The measures on their removal are proposed.

Key words: innovational activity, factors, scientific potential, priorities of innovational activity.

Vorobyov Yu.N., Tashlanov Ye.A. Consumption crediting in the Crimea

The article deals with theoretical and practical aspects of consumption crediting of population in the Crimea. The authors expose specialities of providing credits to the people.

Key words: credit, banks, consumption crediting.

Rogatenyuk E.V. Designing of the market pricing mechanism to be applied to recreational product of the Crimean region

The article is devoted to designing of the functional sphere of market pricing mechanism with regard to recreational product of the Crimean region. In her study the author takes into account natural resources and socio-economic potential of that region.

Key words: market pricing mechanism, recreational product, region, territories-taxons, econometric model.

Shamilyeva E.E., Mustafayeva G.S. Basic preconditions for the development of domestic factoring market

The theoretical and practical aspects of factoring are considered in this article. The advantages of its using by enterprises are determined and recommendations as for introduction of factoring services in the activity of Ukrainian economic entities are done.

Key words: Factoring, Market, Services, Bank

Vlasiev V.L. An estimation of the tax system's complexity

On the basis of system approach the author estimates the influence of complicated normative base on the receipt of main taxes.

Key words: tax, complexity, tax system

Tsygan R.M., Gnoyova T.G. The problems of VAT in Ukraine in the context of international experience

The authors analyse the current situation in the sphere of surplus value taxation in the Ukraine and other countries. They propose the ways to optimize payments in this sphere.

Key words: method, tax, enterprise.

Nalivaychenko S.P. The problems of strategic planning at the enterprises of Crimea

The issues of strategic planning as an effective mechanism of enterprise management are considered in the article. On the basis of that examination the author exposes the obstacles on a way of bringing strategic planning into practice.

Key words: strategic planning, operative planning, strategy of an enterprise, resource base of planning.

Vasilenko V.A. Quality of the system of management and its regulations

The quality index of management has been worked out in the article. That makes it possible to take rational decisions directed at stable development of an enterprise.

Key words: enterprise, stable development, stability index.

Sokoly I.I. An evolution of organizational structures of the Ukraine's airports

The essence, trends and features of evolution of Ukrainian airports' organizational structures for the period of 1991-2007 are revealed. The positive and negative sides of that process are determined in a systematic way.

Key words: airport, structure, region.

Pashentsev A.I. Positioning of the Crimean enterprises by the level of negative influence on environment

The coefficients of industrial enterprise's negative influence on atmosphere are calculated. The author substantiates the algorithm of enterprise management on the basis of its positioning being considered as a rational approach to the planning of its activity.

Key words: positioning, the coefficient of negative influence on environment.

Korshikova K.O., Korpich S.N. Grounding of strategic development of an enterprise

The system of management of industrial organization in the unity of its strategic, tactical and operative plans is researched. The analysis has been carried out on the question of how the chosen strategy can influence organization and its management style.

Key words: strategy, efficiency, mechanism, management, purpose, method, system.

Shamileva E.E., Pidayeva E.A. Intellectual potential: to increase the quality of using

The necessity to increase the quality of intellectual potential being used in the current conditions is considered in the article. The main causes of low quality of that using and propositions on its increasing are given.

Key words: quality, intellectual potential, investigation

Revinskaya Ye.V. Microlevel restructuring as a way of increasing enterprise's competitiveness

The necessity to carry out restructuring of enterprise is grounded in the article on the example of JSC Jankoy machine-building plant. The author proposes measures to improve management, to increase profitability, financial stability and competitiveness of enterprise specifically owing to the rational use of internal resources.

Key words: restructuring, business processes, reorganization.

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, украинском или английском 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 Cug.

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 порядке 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:

- фамилия, имя, отчество (полностью) авторов, название статьи, аннотация и ключевые слова на трех языках (русский, украинский, английский);
- 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 29.02.07. Формат 60х94 1/8. Папір офсетний. Друк різнографний.
Ум. друк. арк. 9,6. Обл. вид. арк. 9,71. Тираж 400 прим. Замовлення № 126
Видавниче підприємство “НАПКБ” м. Сімферополь, вул. Павленко, 5, 95000