

ISSN 1992 - 7681

ЭКОНОМИКА КРЫМА

Научно-практический журнал

№ 22 ` 2008

СИМФЕРОПОЛЬ

ЭКОНОМИКА КРЫМА № 22 '2008

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>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

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 Подсмашная И.Н.
Корректор Подсмашная И.Н.
Компьютерная верстка Павленко И.Г.

Рекомендовано к опубликованию Ученым Советом Национальной академии природоохранного и курортного строительства (протокол № 4 от 31.01. 2008 г.)

© ТНУ им. В.И. Вернадского,
НАПКС
© «Экономика Крыма», 2008

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

ГУПТА П.К.	Аспекты качества бизнес- образования.....	6
БАЛАНОВСКАЯ Н.А.	Проблемы обеспечения конкурентоспособности продукции отечественных производителей.....	10
ХАРЛАМОВА Е.Н.	Современные методы управления.....	13

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

КОЛЕСНИК В.И.	Методологические подходы к определению уровня социально-экономического благополучия региона.....	15
ХРАПКО В.Н.	Имитационная модель развития экономики крымского региона.....	22

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

САМОЙЛИК Ю.В.	Диагностика факторов формирования конкурентоспособности мясопродуктового подкомплекса АПК.....	26
МАНДРИКА О.В.	Особенности бизнес-планирования в различных отраслях экономики.....	29
НАДВОРНАЯ Г.Г.	Повышение эффективности управления финансово-экономической деятельностью туристических предприятий.....	32
СЕВАСТЬЯНОВА О.В.	Сущность и содержание производственного процесса в курортном хозяйстве.....	35
ОНИЩЕНКО С.К.	Анализ состояния внешней торговли Украины.....	37

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ВАСИЛЕНКО В.А., БЕЛОУЩЕНКО Я.А.	Жизненный цикл и угрозы безопасности устойчивого развития организации.....	41
АРТЮХОВА И.В.	Модель формирования качества обслуживания предприятия сферы услуг.....	44
ЕФРЕМОВА А.А., ДУДКИНА Е.С.	Управление качеством продукции.....	47
АРАБАДЖИЕВА З.Э.	Эффективность функционирования предприятия.....	49
ПРАЗДНОВА Т.С.	Организационные основы обеспечения конкурентоспособности продукции.....	51

ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

ВОРОБЬЕВА Е.И.	Развитие банковского сегмента финансового рынка Украины.....	55
ЕРИС Л.Н., КРУХМАЛЬ Е.В.	Теоретические и методические подходы к рейтинговой оценке финансовой устойчивости банков.....	59
БОБУХ И.Н., КВИТКА И.А.	Участие Украины в международном движении капитала.....	63

УЧЕТ И АУДИТ

ПАШЕНЦЕВ А.И.	Экологический аудит управления природоохранной программой предприятия.....	67
ПОЖАРИЦКАЯ И.М.	Роль и функции экологического аудита.....	71
КАРАБАЗА И.А.	Оценка производственных запасов как инструмент влияния на финансовые результаты деятельности предприятия.....	73
БОДРОВА Д.Д.	Проблемы амортизационной политики предприятий.....	77

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

АВРАМЕНКО И.М., АВРАМЕНКО Е.И., ЯТЧЕНКО Е.А.	Иностранные инвестиции в Украине и налоговые льготы во внешнеэкономической деятельности.....	80
ЕФРЕМОВА А.А., ФУРСА Г.Н.	Инвестиционная привлекательность экономики Украины.....	83
ЮРКОВ А.С.	Разработка инновационного проекта на предприятии.....	85
АННОТАЦИИ НА СТАТЬИ.....		88

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ

ГУПТА П.К.	Аспекти якості бізнес - освіти.....	6
БАЛАНОВСЬКА Н.А.	Проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників.....	10
ХАРЛАМОВА О.М.	Сучасні методи управління.....	13

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

КОЛЕСНИК В.І.	Методологічні підходи до визначення рівня соціально-економічного благополуччя регіону.....	15
ХРАПКО В.М.	Імітаційна модель розвитку економіки кримського регіону.....	22

ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСТВА

САМОЙЛИК Ю.В.	Діагностика чинників формування конкурентоспроможності м'ясопродуктового підкомплексу АПК.....	26
МАНДРИКА О.В.	Особливості бізнес-планування в різних галузях економіки.....	29
НАДВОРНАЯ Г.Г.	Підвищення ефективності управління фінансово-економічною діяльністю туристичних підприємств.....	32
СЕВАСТ'ЯНОВА О.В.	Сутність і зміст виробничого процесу в курортному господарстві.....	35
ОНИЩЕНКО С.К.	Аналіз стану зовнішньої торгівлі України.....	37

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ВАСИЛЕНКО В.О., БЕЛОУЩЕНКО Я.А.	Життєвий цикл і загрози безпеці стійкого розвитку організації.....	41
АРТЮХОВА І.В.	Модель формування якості обслуговування підприємства сфери послуг.....	44
ЕФРЕМОВА А.А., ДУДКИНА К.С.	Управління якістю продукції.....	47
АРАБАДЖІЄВА З.Е.	Ефективність функціонування підприємства.....	49
ПРАЗДНОВА Т.С.	Організаційні основи забезпечення конкурентоспроможності продукції.....	51

ГРОШІ ТА КРЕДИТ

ВОРОБІЙОВА О.І.	Розвиток банківського сегменту фінансового ринку України.....	55
ЄРІС Л.М., КРУХМАЛЬ О.В.	Теоретичні та методичні підходи до рейтингової оцінки фінансової стійкості банків.....	59
БОБУХ І.М., КВІТКА І.О.	Участь України у міжнародному русі капіталу.....	63

ОБЛІК ТА АУДИТ

ПАШЕНЦЕВ О.І.	Екологічний аудит керування природоохоронною програмою підприємства.....	67
ПОЖАРЦЬКА І.М.	Роль та функції екологічного аудиту.....	71
КАРАБАЗА І.А.	Оцінка виробничих запасів як інструмент впливу на фінансові результати діяльності підприємства.....	73
БОДРОВА Д.Д.	Проблеми амортизаційної політики підприємств.....	77

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

АВРАМЕНКО І.М., АВРАМЕНКО О.І., ЯТЧЕНКО О.О.	Іноземні інвестиції в Україні та податкові пільги в зовнішньоекономічній діяльності.....	80
ЕФРЕМОВА А.А., ФУРСА Г.Н.	Інвестиційна привабливість економіки України.....	83
ЮРКОВ О.С.	Розробка інноваційного проекту на підприємстві.....	85
АНОТАЦІЇ НА СТАТТІ.....		88

CONTENTS

THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT

GUPTA P.K.	Management education - towards common quality aspects.....	6
BALANOVSKAYA N.A.	Competitiveness problems of Russia's manufacturers' production.....	10
KHARLAMOVA E.N.	Modern management methods.....	13

REGIONAL ECONOMY

KOLESNIK V.I.	Methodological approaches to a region's social and economic welfare level	15
KHRAPKO V.N.	The imitation model of region development	22

ECONOMY OF MANAGEMENT INDUSTRIES

SAMOILYK J.V.	Diagnostics factors of competitiveness forming of meat products subcomplex AIC..	26
MANDRYKA O.V.	The peculiarities of business-planning in different branches of economy	29
NADVORNAYA G.G.	Effectives increase of financial and economic activity management of tourist's enterprises...	32
SEVASTYANOVA O.V.	Essence and maintenance of production process in resort economy.....	35
ONISCHENKO S.K.	The analysis of Ukrainian foreign trade.....	37

ECONOMY OF ENTERPRISES

VASILENKO V.A., BELOUSCHENKO Ya.A.	Life cycle of organization and threat safety of its steady development.....	41
ARTUHOVA I.V.	Model of the services quality formation: service-enterprise sphere.....	44
EFREMOVA A.A., DUDKINA E.S.	Product quality control.....	47
ARABADGHIEVA Z.E.	Efficiency of functioning of enterprise.....	49
PRAZDNOVA T.S.	Organizational bases of ensuring of product's competitiveness.....	51

MONEY AND CREDIT

VOROBYOVA E.I.	Development of banking sector of financial market in Ukraine.....	55
ERIS L.M., KRUKHMAL O.V.	Theoretical and methodical approaches of bank financial stability rating evaluation..	59
BOBUH I.M., KVITKA I.A.	Participation of Ukraine in international capital motion.....	63

ACCOUNT AND AUDIT

PASHENTSEV A.I.	Ecological audit of nature protection management program of enterprise.....	67
POZHARYTSKAYA I.M.	Role and functions of ecological audit.....	71
KARABAZA I.A.	Production store evaluation as instrument for influence on enterprise financial activity.....	73
BODROVA D.D.	Problems of amortization policy on enterprises.....	77

INNOVATIONS AND INVESTMENTS

AVRAMENKO I.M., AVRAMENKO O.I., YATCHENKO O.O.	Foreign investments in Ukraine and tax deductions in industry of external economic communications.....	80
EFREMOVA A.A., FURSA G.N.	Investment attractiveness of economy of Ukraine.....	83
YURKOV A.S.	Development of innovation project on enterprise.....	85

ANNOTATIONS.....		88
------------------	--	----

УДК 37.015.4

P.K. Gupta, Prof. Dr., Secretary General,
NAFEN, New Delhi (India)

MANAGEMENT EDUCATION - TOWARDS COMMON QUALITY ASPECTS

India became a free nation on 15th Aug. 1947 after many centuries of foreign rule. At that time there was hardly any industry or infrastructure in the country and the population was around 330 million. There were three engineering colleges in the whole of undivided India and no management institute. There were few cottage industries that too due to the vision of the father of the nation - Mahatma Gandhi. The education system was geared to produce “Babus”. The role of public sector and private sector was defined. The process of industrialization commenced in a planned manner.

Today we have more than 300 universities, 1250 engineering colleges and 1250 management institutes, all AICTE approved. With the introduction of LPG (Liberalization, Privatization and Globalization), India is now a manufacturing and R&D hub for many MNCs due to the availability of cheap trained technical man power, raw materials and large market. In order to sustain our growth on continuous basis, it is essential that our products / services and above all our managerial man power have to be of international standards. With this mission in view, we would discuss below some of the salient aspects of management education in India. Foremost are the Quality Criteria. The starting point for any assessment of an institution has to be the specific institutional, educational and business environment in which the School is operating. Once this context has been understood, the particular identity and mission of the institution in question can be defined.

The next concern is students, participants and corporate customers who purchase the institution’s programmes. We have to look at the quality of the participants, such as admissions standards and selectivity; at the clarity with which intake profiles are defined in relation to the educational objectives of the different programmes, at the success of students and participants in finding jobs or in improving their careers when they leave; and at the quality of the services provided to students and participants during their course of study.

We have to look into Research and Development area also and probe into such questions as the definition of research policy, the measurement of research outcome, the school’s commitment to innovation and new technology. Various aspects of Faculty are common to all accreditation systems. A key question is whether the composition of the faculty as a whole is coherent with the institution’s strategic ambitions and adequate to service its range of programmes. It is particularly concerned with the policies and processes through which the institution manages its faculty.

We have also to examine Resources and Administration and covers physical facilities, financial viability, and the quality of the school’s management systems and general administration.

All the above aspects are summarized in a “Model”, which is reproduced below (fig. 1).

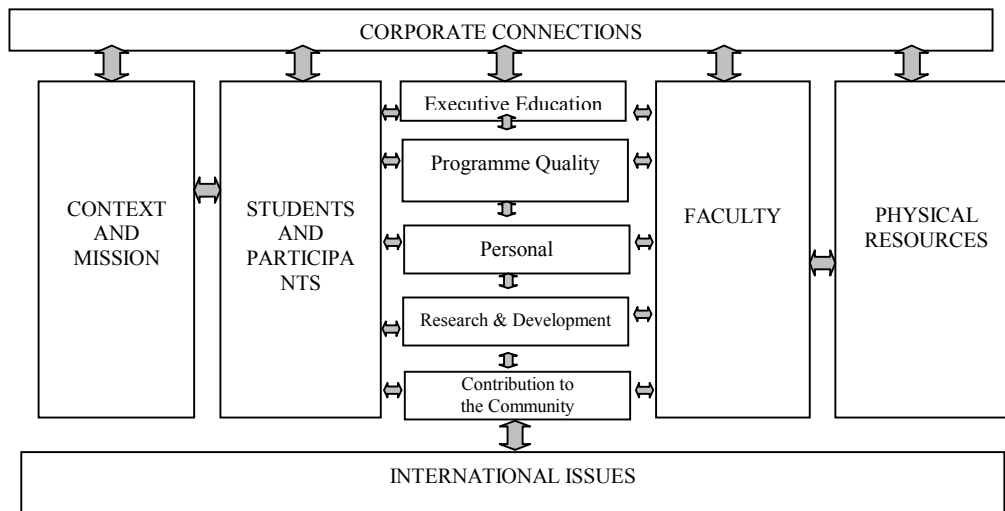


Fig. 1. Quality Model

Management theory and practice is characteristically context-specific. Each culture treasures its own approach to effective management and the community of management development providers rightly values diversity.

The global economy in which the beneficiaries of the MBA are to operate is in reality a complex mosaic and each business school has to balance the demands of three quite separate components (fig. 2).

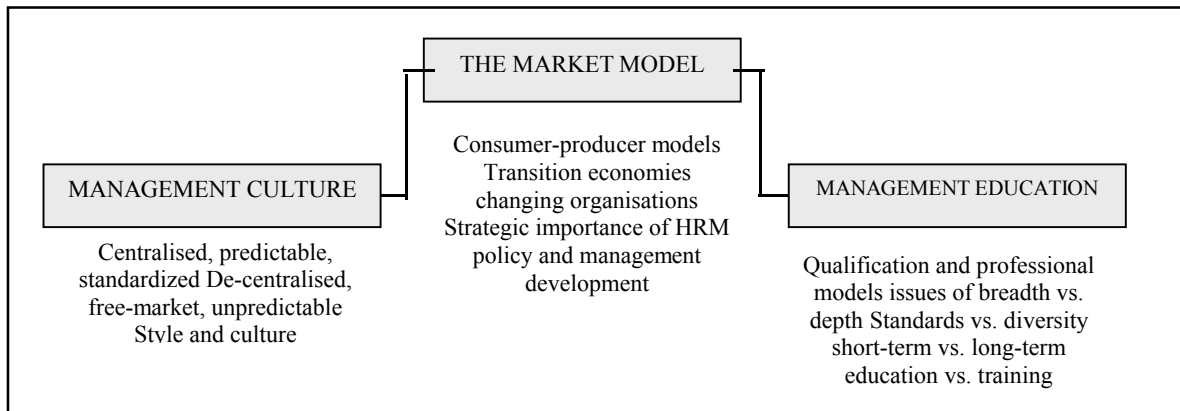


Fig. 2. Demand's Components for business school

Clearly these issues are enormously complex and in designing programmes, educators are always forced to seek a compromise between conflicting demands. They must respond to market forces and individual customer requirements, yet at the same they must fulfill their obligation to maintain educational standards. In reality, the educational community often finds these conflicts difficult to resolve and this leads to diversification and inconsistent standards. It is therefore not surprising that some interest groups place great importance on the role of accreditation or quality assessments in regulating providers. But even here there are pitfalls, for the drafting of standards is relatively simple but may stifle long-term flexibility and improvement. If we review the standards applied by agencies operating within the field of MBA accreditation, a striking fact emerges. Although MBA accreditation is by definition a form of programme accreditation, most agencies combine the review of the programme itself with a review of institutional quality. Less obvious are the standards used to evaluate the quality of the learning experience itself and its impact on the user community. The truth is, of course, that these dimensions are more difficult to measure but it can be reasonably argued that effective evaluation of these two dimensions will lead to an accurate assessment of institutional and programme quality (fig. 3).

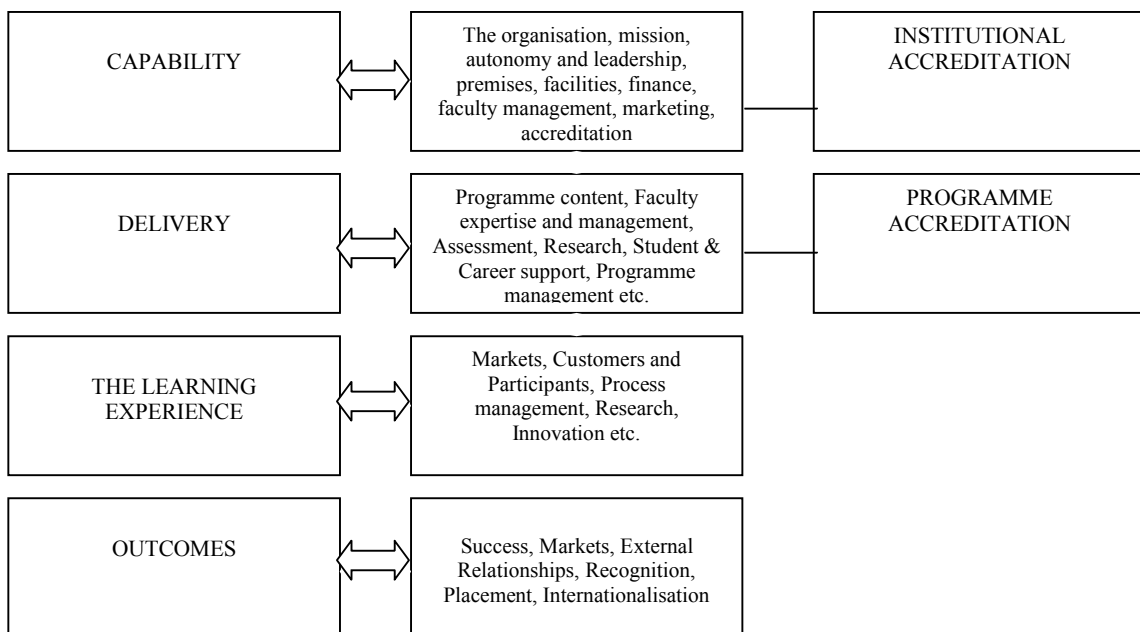


Fig. 3. Accreditation and a process model for management development

Rapid change will almost by definition lead to instability in key market sectors and reduced standards in some areas. Government has a duty to protect the rights of its citizens and may feel the need to intervene to preserve standards of education and training. However, it should also separate between the need to impose minimum standards and its role in supporting true quality improvement and the independence of individual professional communities. In the educational field, as with all professional fields, the combined community of providers and users is in the best position to identify the standards that should be applied.

The design of the protocols and standards to be applied in each discipline will be critical to future success and will need to satisfy some important guiding principles, namely:

- the purpose behind accreditation and therefore the standards must be clearly defined, transparent;
- the professional community must be involved as much as possible in the process of designing and implementing systems;
- the processes used to design and implement systems should exploit expertise from international networks but preserve the cultural diversity and sovereignty of national systems;
- the standards themselves must be flexible and capable of easy modification;
- the accreditation procedures must be seen to deliver clear benefits in terms of improved effectiveness and quality;
- accreditation procedures must be subject to regular and independent reviews.

There is no doubt that business education today has all the characteristics of a typical service industry. With the exception of some instances of distance learning, this ‘product’ is consumed at the time it is made, strongly depends of the skills of the education provider and the direct contact between the provider and the user (whether a person or through electronic media) and results in the changed knowledge, skills or attitudes of the user. No wonder, then, that the return on investment in education keeps to be an issue of interest for the managers in charge of people development.

Although this problem plagues business education throughout the world, the lack of customer oriented services is even more strongly pronounced in some of the institutions operating in a country. Lack of experienced administrators and faculty creates many obstacles to quality improvement. Good examples are the emergence of learning over Internet, Videoconferencing and other forms of distance learning.

In Europe, it has become very popular to talk about standards, accreditation and formal benchmarking.

Four steps in dealing with quality problems in policy and strategy are:

- spend reasonable time in the market, observing the competition and talking to the potential customers (be it students and their parents or executives of multinationals active in your target market) – understand what they expect from you and what you could make them want;
- go to top class institutions (in your own environment or elsewhere) and learn;
- decide where you shall cut the “Services-Money-People” circle and bring it to higher level;
- regardless of legal requirements, set up active governance bodies (formal, where applicable, like supervisory board, and informal but equally demanding, like advisory board). They should push you to deliver and justify gaps between planned and achieved, but also help you in dealing with strategic issues (not only in terms of strategy formulation and/or verification, but also with solving the critical problems like key hires or fund raising).

ISO 9000 family of standards or business school accreditation, (be it AACSB, CEEMAN etc.) have the same objective: to certificate that the minimum standards of sustainable quality have been met and to help the institution better understand (and improve) its own quality through the certification process.

One possible way of checking how well the institution leader stands against this group of parameters starts by observing how the formal statements about quality (if any) are translated into the quality of people engaged with the institution. Leaders committed to quality tend to get significantly higher level of people and make sure that they accept constant improvements as way of life. The motto of my own institution “Only the best is good enough” can serve as a reminder for the need of clear message delivered from the top. Even if we leave aside ‘smooth operators’ (those whose agenda is other than providing high quality educational services), leadership of the observed institutions suffer from too much bureaucracy and too little entrepreneurship (both business and intellectual).

We suggest the following four steps in opening one’s personal leadership profile to quality issues:

- decide what quality means for you and your institution, keep strongly believing into it, but assess your judgement periodically;
- communicate your quality statement to all internal and external partners (and, in a way, “burn bridges” by setting clear expectations), keep repeating;
- show clearly where is the line over which there are no compromises (and do it on as many practical examples, big and small, as possible, since action speaks louder than words);

- show clearly your appreciation of people who care for quality (primarily by getting them involved).

People Management Issues:

- First class people bring first class people, second class people bring third class people – when in doubt don't (employ).
- Money is important, so find creative ways in letting people earn it.
- Develop people by giving them opportunities and support, as well as tolerating the mistakes they make as a part of good effort.
- Dare, care and share.

A typical «chicken and egg» problem evident in this area is the issue of low level of investment in people development. When it is related with companies, it results in low level demand (which is quite typical for the area, compared to developed countries). However, when it is related to the educational institutions, it results in poor quality. Resulting negative selection and lack of investment just reinforces the outflow of high potential people.

We will elaborate on issues and advice in Resource Management:

- be prudent when managing your finances, set conservative annual budgets, control them regularly and make sure that your institution runs as a business even if it non-for-profit;
- outsource whatever non-core activity you can and if possible get rid of non-performing assets;
- invest in information technology for business and advanced teaching. Look at new technology as an opportunity to offer better services.

Another problem is closely linked to the widely spread business' lack of understanding of business education (and in particular of its sales & logistics side). More often we observed problems in the composition of institution's staff. Some of these problems are inherited from the past, but some show poor judgement related to the profile of people needed or their efficiency. A good example was an institution in Czech Republic, which had several times more drivers and cleaning staff than faculty, regardless of the fact that it had a dean & director coming from Canada.

We usually find an obvious mismatch between the resource management criteria (resources including finances, information, materials, assets, technology and intellectual property) put emphasis on effective and efficient management of resources, most of the problems were the consequences of strategically unjustified piling of some resources or lack of investment into others, as well as of the poor understanding of the management of specific resource (especially finances).

By far the most common problem is lack of expertise in financial management. Although virtually all institutions teach it, not that many successfully practice it. The understanding and avoidance of non-performing assets seems to be rare. Most of the institutions having the opportunity to invest, invested relatively heavily (compared to their available funds) into buildings, computers and other assets. Very seldom were they able to clearly justify such investments by newly generated income or some other strategic reason. The effective use of IT infrastructure is another problem. Most of the institutions use it for routine office work and some basic teaching, but few make use of it in order to develop software applications and information superstructure that would enhance the business (either through more sophisticated sales and marketing support systems or through advanced teaching).

Finally, few words to be said about the ethical component of resource management in the area of intellectual property rights. Our quality model treats processes as by far the most important of all five quality enablers (followed by leadership, people management, resources and policy & strategy). We have seen only very few institutions placing significant attention on defining and improving their business processes. Key issues related to processes are institution's ability to recognize processes, which are key to success, manage them systematically, improve them on purpose using innovation and creativity, as well as change them effectively and evaluate the results of such changes. While the best institutions in the region cope relatively well with the first two issues, only exceptionally they address any of following three.

The most common major issue related to process quality is the lack of process thinking. Functional organization of the institutions usually complements academic organization (typically into chairs or departments), with many institutions, even the larger universities, having only rudiments of some vital functions (like marketing or purchasing). Another problem, which educational institutions share with business organizations, but which within education area seems to be even more likely to develop to huge proportions, is cross-departmental squabbling. We see two most important causes for it in lack of leadership, which results in lack of shared goals and lack of commitment to the institution as a whole, as well as in the desperate shortage of resources, which lets constant dog-fights over minor issues dominate the everyday life of the institution.

Next major issue leading to poor process quality is poor judgement and lack of objective criteria in evaluating own institution and quality related issues within it. Very few institutions are ready to engage in benchmarking against the best practices. Often used argument "We live in specific environment and cannot compare ourselves with..." is simply false, since globalization leaves no room for hiding of that kind.

Like a manufacturing organization, cost, time and quality consciousness plays a vital role in management education also. Similarly cost effective latest methods of teaching have to be adopted. Unfortunately in our country there are too many management institutions spread all over. Most of the institutes are in the hands of influential private owners, who have money but no professional experience. There are no service rules for the faculty or staff. At the time of recruitment, a representative of the affiliating university is present, but the private owners sack the faculty or staff at will and there is no statutory control.

If we have to produce managers for tomorrow and to meet the global standards, we have to keep some of the above points in view and implement them without any favour and fear at all levels. Mushroom growth of management institutions during the last 10 years has spoiled the arena. Many of them do not have any infrastructural facilities like computers, international magazines, library and above all properly qualified faculty. There is hardly any attention given to Consultancy, R&D and development of relevant Case Studies. Faculty turn over ratio is very high. There are hardly any service conditions or perks and promotional avenues. Owners' only aim is to generate funds. It is therefore, essential that we must have strict accreditation systems with regular quality audits from time to time. There should be unannounced visits by the experts from the statutory authorities.

УДК 338.3.009.12

Н.А. Балановская, к.э.н., доцент,
Московский Авиационный Институт

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Необходимость интеграции российской экономики в систему современного мирового хозяйства обуславливает интерес к проблемам обеспечения конкурентоспособности на различных уровнях национального хозяйства не только со стороны политиков и представителей реального сектора экономики, но и общественности.

За рубежом проблематика конкурентоспособности занимает одно из центральных мест в экономическом анализе деятельности субъектов хозяйствования. Прежде всего, это связано с объективным ростом международной и внутренней конкуренции в течение последних десятилетий [1, с. 84]. Рыночная экономика предполагает обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Фундаментальные изменения структуры мирового рынка, связанные с переходом группы стран от плановой к рыночной экономике, отсутствие последовательных шагов по реформированию внутреннего рынка привели к свертыванию национального производства и сокращению экспорта [1, с. 85].

Спад и структурные изменения промышленного и сельскохозяйственного производств, большая степень физического износа основных производственных фондов, снижение интеллектуального потенциала, игнорирование интеграционных преимуществ странами СНГ, - все это привело к снижению конкурентоспособности продукции отдельных отраслей и экономики стран в целом. Татарина Д.В., исследуя вопросы качества в управлении промышленными предприятиями, сделала вывод, что конкурентоспособность продукции в условиях рыночной экономики определяется триадой рыночных показателей: качеством, ценой, сроками поставки [2, с. 4]. По мнению автора, цена и сроки поставки в определенной степени являются характеристиками качества продукции, так как они обеспечивают доступность продукции потребителю. Доступность как важный показатель качества продукции можно рассматривать в двух аспектах: в физическом и социально-экономическом. Первый характеризуется возможностью потребителя воспользоваться нужной ему продукцией в том месте и в то время, где и когда ему это необходимо. Социально-экономический аспект определяется соразмерностью стоимости продукции на рынке и покупательной способностью населения и юридических лиц. Здесь решающее значение приобретает цена продукции [2, с. 4-5].

Анализ рыночной ситуации позволяет сделать вывод, что отечественные предприятия не могут обеспечить высокую конкурентоспособность продукции по целому ряду причин, среди которых важное место занимает проблема недостаточного инвестирования, обновления производственных фондов, разработки и внедрения инноваций. Таким образом, цель работы заключается в рассмотрении проблем обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В условиях рынка удовлетворенность конкретного потребителя продукцией (совокупностью предлагаемых ему свойств) находит выражение в акте купли-продажи. Такое совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется его конкурентоспособностью [3, с. 16]. Конкурентоспособность продукции определяется комплексом потребительских (качественных и количественных) характеристик, позволяющих удовлетворять особые условия рынка. Конкурентоспособная продукция легко и быстро реализуется на рынке по наименее затратным каналам сбыта. Фактически товар проходит проверку на степень удовлетворения общественным потребностям. Они диктуются вкусами и предпочтениями определенной группы покупателей, поэтому понятие конкурентоспособности всегда конкретно. Коммерчески выгодный сбыт товара возможен лишь на конкретном рынке в определенных условиях конкуренции [3, с. 16]. Таким образом, товары должны не только обладать набором технических, эстетических, эргономических и других свойств, но и отвечать условиям их реализации (цена, сроки поставки, сервис, престиж фирмы, реклама и т.д.).

Для победы в конкурентной борьбе субъекты хозяйствования должны обеспечить реальную конкурентоспособность производимого ими товара, которая определяется только той совокупностью свойств, которые представляют несомненный интерес для определенной группы покупателей, и обеспечивает удовлетворение данной потребности. Прочие характеристики и свойства продукции во внимание не принимаются, например, товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость выше за счет придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей, для которых он предназначен. При неизменности качественных характеристик товара его конкурентоспособность может меняться, реагируя на изменение конъюнктуры рынка, маркетинговую кампанию и на многие другие внутренние и внешние по отношению к товару факторы. Губская М.В. отмечает, что, кроме того, один и тот же продукт может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем [3, с. 17].

Для того чтобы определить наиболее значимые факторы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность продукции можно осуществить моделирование конкурентоспособности продукции. Моделирование конкурентоспособности продукции, согласно Воронову А.А., имеет следующие принципы построения:

- применение только количественных методов оценки;
- использование общеизвестных научных методов и показателей измерения;
- относительный характер конкурентоспособности продукции предприятия [4, с. 28].

Задача моделирования конкурентоспособности продукции предприятия сводится к моделированию рыночного механизма распределения рынка между продукцией предприятий-конкурентов. В его основе лежит механизм формирования конкурентоспособности продукции (рис. 1) [4, с. 28].

Согласно рассмотренному механизму, исходным пунктом формирования конкурентоспособности продукции предприятия является ее качество. Качество определяется мерой соответствия товаров, работ, услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей. К показателям качества продукции относятся следующие группы показателей: назначения; надежности (безотказности, долговечности, ремонтпригодности, сохраняемости); экологичности; эргономичности; технологичности; эстетичности; стандартизации и унификации; патентно-правовые; безопасности применения; сертификационные [2, с. 6].

Качество продукции непосредственно связано с его потребительской стоимостью и прямо определяет границы и уровень удовлетворения потребности, для реализации которой она приобретает.

Качество продукции является фундаментом механизма конкурентоспособности продукции предприятия, причем относительно низкое качество не означает низкую конкурентоспособность. Более того, Татаринова Д.В. отмечает, что высокое качество не означает высокую конкурентоспособность [2, с. 6]. При оценке покупателями качества продукции в сочетании с потребительскими предпочтениями проявляется такая экономическая категория, характеризующая товар, как потребительная стоимость продукции.

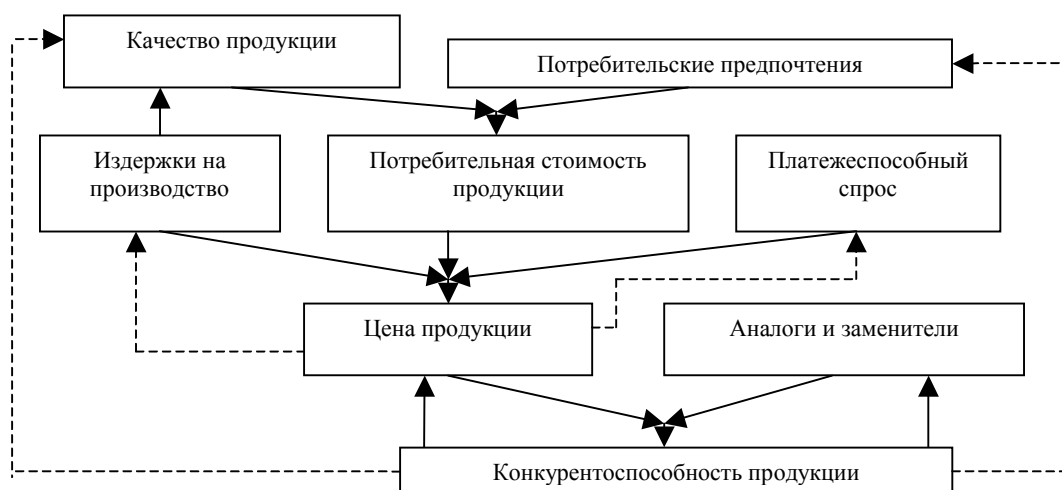


Рис. 1. Механизм формирования конкурентоспособности продукции

Она устанавливает, насколько продукция удовлетворяет определенную потребность. Сложность оценки потребительской стоимости заключается в отсутствии единицы оценки и в том, что у каждого человека свой уровень потребностей и соответственно своя оценка потребительской стоимости. Однако примерно оценить ее можно, хотя и условно. Таким образом, при взаимодействии таких экономических категорий, как качество продукции и предпочтения потребителей, появляется потребительская стоимость [4, с. 30].

Важнейшими факторами, определяющими в совокупности с потребительской стоимостью конкурентоспособность продукции, являются уровень платежеспособного спроса и издержки на производство продукции. От уровня платежеспособного спроса зависит, смогут ли потребители приобрести предлагаемый товар. Без учета данного фактора реализация продукции может быть сильно затруднена или вообще невозможна. Цену определяют издержки на производство продукции, с учетом которых устанавливается экономическая эффективность ее производства. Если продукцию будет невыгодно производить, то, как бы она не была конкурентоспособна, производить ее никто не будет. Таким образом, при взаимодействии таких экономических факторов, как потребительская стоимость изделия, уровень платежеспособного спроса и издержки на производство, появляется цена изделия [4, с. 31]. Цена изделия включает в себя затраты на его разработку, выпуск и реализацию, а также необходимый уровень прибыли. Ее величина определяет конкурентоспособность продукции.

Сопоставление цены изделия с уровнем платежеспособного спроса даст реальный объем спроса на продукцию, позволит определить потенциальных покупателей, выявить их предпочтения и максимально их учесть при разработке товара и дальнейшем продвижении товара. Таким образом, цена является мощным инструментом обретения и управления конкурентоспособностью продукции [4, с. 32].

На основе всего вышесказанного можно сделать следующие выводы. Проблема конкурентоспособности отечественной продукции связана с рядом причин, среди которых основными, на наш взгляд, являются недостаточный уровень инвестирования в производство, неразвитая инновационная деятельность на уровне отдельных предприятий, слабая изученность потребительских запросов и предпочтений. При реализации продукции российские производители часто сталкиваются с ситуацией, когда она является не достаточно качественной или слишком дорогой, в результате чего отечественный товар не может успешно конкурировать на внешнем рынке. Обеспечение высокой конкурентоспособности отечественной продукции автор видит в планомерной реализации предложенного в работе механизма и последовательном претворении в жизнь принципов, обеспечивающих стратегическую конкурентоспособность и устойчивые позиции на рынке российских производителей.

Литература

1. Бородин К.Г. Оценка конкурентоспособности продукции в условиях современной торговли // Проблемы прогнозирования. – 2006. - №3. - С. 84-95.
2. Татаринова Д.В. Вопросы качества в управлении промышленными предприятиями // Нефтегазовое дело. – 2003. - №11. - С. 4-7.
3. Губская М.В. Качество как фактор конкурентоспособности продукции // Маркетинг. – 2005. - №3. - С. 14-19.
4. Воронов А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. - №4. - С. 27-32.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Современный этап развития страны требует от отечественных предприятий реорганизации подходов к ведению бизнеса, изменения методов управления. Конкурентные системы управления направлены на удовлетворение всех заинтересованных сторон: потребителей, персонала, акционеров, общества. Появление конкуренции со стороны иностранных компаний вынуждает руководителей организаций использовать зарубежный опыт управления, учитывая национальную специфику. Отечественные авторы в своих исследованиях уделяют большое внимание проблемам трудового потенциала, кадровой политики, кадровому планированию, развитию персонала, мотивации, стимулированию, безопасности и дисциплины труда. Однако вопросы оценки эффективности, качества системы управления требуют совершенствования.

Целью работы является анализ сущности и содержания системы понятий и категорий для обоснования эффективности управления на принципах всеобщего менеджмента качества.

Стратегии управления персоналом основываются на ряде концепций, классификация которых предложена Евенко Л.И. [1, с. 16-17]. В основу классификации положено взаимоотношение между персоналом и производством:

- использование трудовых ресурсов (научной основой являются теории тейлоризма и марксизма);
- управление персоналом (научной основой явилась теория бюрократической организации);
- управление человеческими ресурсами (научной основой явилась школа человеческих отношений);
- управление человеком (научной основой явилась концепция всестороннего развития личности).

В настоящее время принятие управленческих решений основывается на использовании концепции управления человеком. Разработка политики управления человеком затрагивает анализ следующих блоков: взаимоотношения человека и организации, адаптация в организации, личностное поведение человека, система материального поощрения. «При взаимодействии с организационным окружением, человек получает от него стимулирующее воздействие» [2, с. 215]. Выполняя определенные работы, человек, с одной стороны получает материальные и моральные блага, с другой стороны, воздействует на организационное окружение, которое анализирует «пользу» от результатов работы человека. Отсутствие взаимопонимания между организационным окружением и человеком снижает общие показатели эффективности деятельности. Причиной является несоответствие ожиданий человека и организационного окружения, что часто приводит к конфликту (табл.1) [3, с. 5].

Таблица 1

Соответствие ожиданий человека и организационного окружения

Элементы	Характеристика ожиданий человека	Характеристика ожидания организационного окружения
Трудовые ожидания	Характер работы на новом месте, ее содержание, требования к результатам, перспективы развития, вознаграждение, качество трудовой жизни, справедливость оценки, гарантии на будущее	Добросовестное выполнение должностных обязанностей, проявление усердия, исполнительности, предприимчивости, инициативы, творческого подхода, режима самообучения
Групповые ожидания	Комфортность при работе в группе, обособленность коллектива от других, значимость его в компании, автономность в принятии решений, степень ответственности за работу	Комфортность, дружная бесконфликтная работа в группе, лидерские качества, умение работать в команде
Статусные ожидания	Оценка своего места и роли в компании, значимость, признание, уважение, манера общения, стиль руководства, стиль управления конфликтными ситуациями	Лояльность, дисциплина, выполнение всех норм и регламентов, соблюдение режима конфиденциальности
Культурно – этические ожидания	Степень соответствия ценностей, целей, этических норм, стиля лидерства и других элементов культуры компании представлениям, нормам и культуре работника	Соответствие важнейших параметров культуры работника основным параметрам культуры компании, ее миссии, целям, ценностям, нормам и корпоративным целям, ценностям, нормам и корпоративным кодексам

В теории управления приводится следующее определение методов управления – «способ осуществления управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления производством» [1, с. 550]. Методы управления по сути являются звеном в цепи между целями управления и приемами и способами, обеспечивающими достижение цели. Различают административные, экономические, социологические и психологические методы.

При анализе каждого метода необходимо выделить следующие составляющие:

- содержание – учитываются общие и частные законы управления;

- направленность – отражает нацеленность метода на воздействие той или иной потребности человека;
- организационную форму – отражает методы деятельности (тип, характер и способ выработки воздействия) [2, с. 15-19].

В теории и практике управления существует ряд подходов к осуществлению управленческого труда, таких как метод решения функциональных задач, метод кадрового менеджмента, метод творческого труда, подходы, основанные на принципах управления качеством. Задачей менеджера является выбор соответствующего метода, эффективное его применение и адаптация к требованиям конкретного предприятия. В настоящее время инструментом совершенствования эффективного управления является метод функционально – стоимостного анализа (ФСА). Данный метод основан, с одной стороны, на функциональном анализе (соответствие функций системы управления функциям производственной системы), с другой стороны, на стоимостном анализе (затраты на их осуществление) [4, с. 349 - 350]. Функциональный подход рассматривает структуру, содержание системы управления, распределение прав и полномочий отдельных подразделений и должностных лиц. Определение стоимости на осуществление функций управления имеет специфику и требует разработки как в теории, так и на практике.

Основными задачами ФСА являются:

- достижение наилучшего соотношения между моделью эффективной работы аппарата управления и затратами на его содержание;
- снижение затрат на производство выпускаемой продукции и оказание услуг, повышение их качества;
- повышение производительности труда управленческих работников и рабочих производственных подразделений;
- улучшение использования производственных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- сокращение или ликвидация брака [4, с. 352].

На современном этапе ведутся практические разработки функциональных моделей управления. Успешной может быть признана разработка «Функциональной модели оценки менеджмента» (ФМОМ), которая учитывает особенности национальной практики управления и направлена на самосовершенствование системы управления. В разработку данной модели положены стандарты качества серии ISO – стандарты качественного управления. Основу ФМОМ составляют шесть функций менеджмента: прогнозирование (планирование), организация, мотивация, контроль и координация. Функция коммуникации призвана определять характер взаимосвязей организации. Результирующий показатель – коммуникация – отражает уровень зрелости менеджмента (термин «шкала зрелости менеджмента» предложен Ф. Кросби) [5, с. 20].

Методика ФМОМ позволяет с помощью анкетирования менеджеров различных уровней и производственного персонала получить общую оценку менеджмента компании. Коэффициент адекватности менеджмента иллюстрирует взаимопонимание целей и задач руководства производственным персоналом. Коэффициент согласия в коллективе отражает полярность мнений в организации. Применение данной методики на конкретных предприятиях позволит разработать экспресс - анкеты для выявления и оценки проблемных участков.

Литература

1. Егоршин А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов. – 3-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 2001. – 720 с.
2. Колпаков В.М. Методы управления: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – К. МАУП, 2003. – 368 с.
3. Соломанидина Т.О., Соломанидин В.Г. Управление мотивацией персонала (в таблицах, схемах, тестах, кейсах). – М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2005 – 128 с.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. ИНФРА – М, 2007. – 407 с.
5. Маслов Д., Ватсон П., Чилиши Н. Применение функциональной модели оценки менеджмента для достижения устойчивых конкурентных преимуществ // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. - №3. – С. 10-31.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ РЕГІОНУ

Одним з важливих напрямків статистичного оцінювання регіональної ефективності є розробка методичних підходів до інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку регіону. Кожен показник рівня життя населення характеризує окрему сторону добробуту населення. Побудова інтегрального показника, що забезпечить єдину оцінку рівня життя, є проблемним питанням.

У теперішній час найпоширенішими є два методи оцінки соціального розвитку: система показників і комплексні (синтетичні) показники. У резолюції Генеральної Асамблеї ООН “Моделі споживання: кількісні аспекти розробки” відзначалося, що “точная оценка повышения уровня жизни требует соответствующего инструмента измерения, состоящего из множества показателей условий жизни и занятости населения и других, связанных с ними факторов, а также улучшения национальных статистических программ потребления продуктов питания, одежды, жилищных условий, системы образования, здравоохранения и основных социальных услуг” [1, с. 186]. Система показників розвитку територіальних громад водночас повинна бути націлена на підтримку процесів прийняття рішень і сприяти вирішенню таких завдань:

- 1) аналіз ситуації – виявлення потенційних можливостей, резервів та точок зростання на певній території, відслідкування динамічних процесів у різних сферах діяльності; порівняння з іншими територіальними громадами;
- 2) оцінка очікуваного ефекту від заходів місцевої влади щодо задоволення потреб населення в певних видах послуг;
- 3) моніторинг та оцінка виконання затверджених програм розвитку з метою їх подальшого коригування [2, с. 98].

Одним з найважливіших напрямків економіко-статистичного дослідження в частині визначення інтегральної оцінки соціально-економічного благополуччя регіонів, безумовно, є рішення проблеми відбору показників. Як було відзначено вище, існують різні підходи до вибору системи показників. І тут, як справедливо відзначають “системы индикаторов и методы их измерения должны основываться не только на выбранных критериях, но и на выполняемых функциях – с какой целью проводятся измерения и сопоставления и кому они адресуются” [3, с. 45]. Тобто вибір індикаторів повинен ґрунтуватися на функціональній спрямованості результатів дослідження. При цьому можливий як цільовий, так й адресний підхід до визначення системи показників. Адресний підхід ґрунтується на виборі індикаторів, залежно від того, яка група буде використовувати результати дослідження. Даний підхід орієнтується на різних користувачів. Під цільовим підходом прийнято розуміти використання системи показників відповідно до певних державних пріоритетів.

На думку автора, перераховані вище підходи по своїй суті мають загальні цілі. В їх основу покладено сполучення цільових і структурних функцій. У кожному разі потрібен твердий відбір найбільш значимих індикаторів, за допомогою яких можливе виявлення основних тенденцій розвитку. Завдання це досить складне, іноді навіть неможливе для розв’язування, тому що, співвідношення пріоритетності й комплексності завжди суб’єктивно.

Разом з тим, створення системи моніторингу розвитку адміністративно-територіальних одиниць необхідно з погляду застосування обґрунтованих управлінських рішень. Останнім часом, у дослідженнях моделей і методів комплексного аналізу соціально-економічного стану регіонів, у більшості випадків вирішуються завдання рейтингової оцінки території з метою виявлення розходжень у розвитку. Вітчизняними вченими сформовані певні підходи до порівняльної оцінки й аналізу економічного потенціалу.

Аналітичним центром Інституту реформ розроблена методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості та вказані основні принципи, на яких ґрунтується визначення рейтингу: об’єктивність, самостійність, рівність [4]. Офіційна методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів була затверджена у 2004 р. Постановою Кабінету Міністрів України. Надалі вносилися зміни в перелік показників. Методичні ж підходи до визначення сумарного рейтингу регіонів залишаються незмінними.

Вказана методика включена у Порядок проведення комплексної оцінки соціально-економічного розвитку, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 20.06.2007р. №833 [5]. Рейтингова

оцінка (R_j) відповідно до цієї методики здійснюється на основі підрахунку відносних відхилень показників кожного регіону від найкращих значень таких показників інших регіонів:

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{X_{\max} - X_{ij}}{X_{\max i} - X_{\min i}} + \sum_{i=1}^n \frac{X_{ij} - X_{\min i}}{X_{\max i} - X_{\min i}},$$

де X_{ij} – значення i -го показника i -го регіону;

$X_{\max i}$ – максимальне значення i -го показника;

$X_{\min i}$ – мінімальне значення i -го показника.

Перша частина формули використовується для оцінки показника, ріст якого має позитивне значення, інша частина – для оцінки показників, підвищення яких має негативний ефект. Потім визначається середнє арифметичне значення сум рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма показниками, які характеризують окрему сферу його соціально-економічного розвитку.

У публікації Єріної А.М. та Ващаєва С.С. розглянуто принципи й етапи конструювання такого статистичного показника, як інтегральна оцінка, основне призначення якого – ранжування та типологія об'єктів [6]. Авторами дана оцінка різним підходам до рішення проблем стандартизації, визначення рейтингу методом факторного аналізу, зокрема на основі створення моделі головних компонентів.

Сучасні методики комплексних регіональних оцінок, розроблені російськими вченими, ґрунтуються на рішенні проблем вибору пріоритетів, відборі індикаторів, визначенні їх ваги й способу агрегування [3, 7].

Аналіз вітчизняних і закордонних методик комплексного дослідження соціального розвитку регіону дозволяє зробити висновок про наявність цілого ряду невирішених проблем, які можна розділити на об'єктивні й суб'єктивні. До першої групи проблем відносяться:

- неможливість формування даних по багатьом аспектам соціального розвитку;
- проблема повноти інформації по території регіону.

Суб'єктивні проблеми пов'язані з відсутністю розробки пріоритетів соціального розвитку регіонів, некоректністю їхнього відбору. Немає єдності підходів до методу агрегування й вибору компонент. Також необхідно відзначити, що більшість методик ускладнені й переповнені показниками. Доцільно погодитися з авторами, які відмічають те, що можна нескінченно ускладнювати методику розрахунку підсумкового рейтингу, але його об'єктивність при цьому не змінюється [2, 3].

Виходячи з аналізу наявного досвіду виконання комплексної оцінки діяльності регіону й визначення рейтингів, пропонується інша конфігурація систем показників для оцінки соціального розвитку регіонів. Виникає необхідність розробки інформаційно-аналітичного блоку, що включає:

- структуровану по сферах систему індикаторів, відібраних за критеріями доступності, вірогідності, обґрунтованості;
- дві паралельні взаємозалежні групи показників, що характеризують економічний і соціальні блоки;
- досить простий комплексний індекс, що включає найважливіші для регіону соціальні параметри та зрозумілий для широкої аудиторії.

Так, наприклад, в «генеральному» переліку показників, які могли б бути включені в рейтингову оцінку, є дані про число лікарняних ліжок на 10000 мешканців і число лікарів на 10000 мешканців. Очевидно, що в основу вибору обох показників для включення їх в інтегральну оцінку варто покласти схожий міжтериторіальний розподіл, що підсилить (подвоїть) значимість даного блоку показників. Правомірно також припустити, що обсяги продажу споживчих товарів і платні послуги населенню зв'язані між собою. Рівнонаправлені також дані про обсяг інвестицій в основний капітал і зміни розміру основних фондів. Таким чином, метод відбору показників для інтегральної оцінки повинен ґрунтуватися на наступних принципах:

- максимальна спрощеність виконуваних розрахунків;
- значимість відібраних параметрів;
- порівнянність відносних показників по кожній території;
- усунення «подвійного» ефекту параметрів;
- наявність інформаційної бази для розрахунку показників із установленою періодичністю;
- однозначна оцінка впливу параметрів на інтегральний результат по території.

У запропонованій методиці використовуються інтегральні оцінки соціально-економічної ситуації, які отримані в результаті агрегування по встановленому алгоритму рангів територій. Слід зазначити, що кожне явище, яке характеризується відповідними показниками, може як позитивно, так і негативно впливати на інтегральний результат. Відібрані показники діяльності регіону наведені у табл. 1.

Запропонований варіант містить блок соціальних показників (від Y_1 до Y_{11}) і блок економічних показників (від X_1 до X_{10}). Вибір даних параметрів пов'язаний з тим, що саме ці показники присутні у

більшості методик оцінки діяльності регіонів, які затверджувались Постановами Кабінету Міністрів України з 2002 р. по 2007 р. З метою визначення ступеня щільності зв'язку між відібраними параметрами доцільно провести розрахунок рангової кореляції:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n^2 - 1)},$$

де d – рангова різниця; n – кількість пар варіантів.

Показники соціально-економічного розвитку регіонів розділені на сім сфер:

- сфера реального сектора;
- сфера інвестиційної й зовнішньоекономічної діяльності;
- сфера державних і фінансових результатів діяльності підприємств;
- сфера соціального сектора;
- сфера споживчого ринку;
- сфера розвитку малого бізнесу;
- сфера екології.

Таблиця 1

Показники діяльності регіону

Соціальний блок	Позитивний (+), негативний (-) вплив	Економічний блок	Позитивний (+), негативний (-) вплив
1. Середня зарплата, грн., Y_1	+	1. Темп зростання промислового виробництва, %, X_1	+
2. Середня пенсія, грн., Y_2	+	2. Темп зростання виробництва продукції сільського господарства, %, X_2	+
3. Розмір житлової площі у розрахунку на 1 ос., кв. м, Y_3	+	3. Обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на 1 ос., грн., X_3	+
4. Кількість лікарів на 10 тис. населення, Y_4	+	4. Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на 1 ос., дол., X_4	+
5. Індекс умовного здоров'я, Y_5	+	5. Коефіцієнт покриття експортом імпорту, X_5	+
6. Захворюваність населення на 100 тис. ос., Y_6	-	6. Питома вага збиткових підприємств, %, X_6	-
7. Рівень зареєстрованого безробіття, %, Y_7	-	7. Темп зростання прибутку прибуткових підприємств, %, X_7	+
8. Коефіцієнт злочинності на 10 тис. населення, одиниць, Y_8	-	8. Темп зростання збитку збиткових підприємств, %, X_8	-
9. Природний приріст (зменшення) населення, %, Y_9	+,-	9. Обсяг продажу споживчих товарів на 1 ос. в середньому за місяць, грн., X_9	+
10. Інтенсивність одержання освіти, Y_{10}	+	10. Коефіцієнт зношування основних засобів, X_{10}	-
11. Викиди шкідливих речовин у розрахунку на 1 жителя, кг, Y_{11}	-		

Соціальні індикатори становлять більше половини. У їхньому виборі видно два пріоритети. По-перше, прагнення відобразити основні аспекти соціального розвитку: рівень доходу й зайнятості, розвиток сфери споживчого ринку, вирішення економічних проблем. По-друге, посилення ролі показника доходів населення за допомогою відбору факторів. Фактичне потроєння всіх доходів у комплексній оцінці відбувається через використання як індикатора показників душевого обсягу роздрібною торгівлі й платних послуг, що мають високу кореляцію з купівельною спроможністю доходів. Можна погоджуватися або заперечувати таке посилення дохідного параметра в оцінці розвитку, але в кожному разі цей ефект потрібно враховувати при аналізі комплексної оцінки діяльності регіону.

На підставі кількісних значень показників табл. 1 виконані розрахунки щільності зв'язку між 110 парами показників. Результати розрахунків наведені в табл. 2 та табл. 3.

Таблиця 2

Ранговий коефіцієнт кореляції

X \ Y	Y ₁	Y ₂	Y ₃	Y ₄	Y ₅	Y ₆	Y ₇	Y ₈	Y ₉	Y ₁₀	Y ₁₁
X ₁	0,458	0,487	0,598	0,501	0,159	0,127	0,635	-0,140	-0,077	-0,250	-0,43
X ₂	0,120	0,100	0,338	0,400	0,464	0,127	0,499	0,342	0,216	0,200	0,095
X ₃	0,858	0,826	0,651	0,498	0,059	0,136	0,434	-0,397	-0,013	-0,479	-0,101
X ₄	0,420	0,532	0,383	0,555	-0,013	0,032	0,524	-0,933	0,318	-0,175	0,077
X ₅	0,371	0,379	0,474	0,481	0,448	0,417	0,502	0,038	0,269	-0,010	-0,099
X ₆	0,425	0,051	0,461	0,239	-0,135	-0,006	0,547	-0,093	-0,088	-0,217	0,021
X ₇	0,072	-0,108	0,087	0,037	-0,019	-0,009	0,085	0,007	0,396	-0,023	0,133
X ₈	0,138	0,118	0,260	0,214	-0,062	0,013	0,287	0,198	0,049	-0,108	0,110
X ₉	0,724	0,874	0,713	0,542	-0,041	0,538	0,603	-0,604	-0,274	-0,204	-0,363
X ₁₀	0,513	0,478	0,473	0,381	0,040	0,043	0,114	-0,229	0,138	-0,191	-0,027

Величина рангового коефіцієнта по групах показників вказує на те, що зв'язок між параметрами високий (В) – 0,7-0,9; середній (СР) – 0,4-0,6; слабкий (СЛ) – 0,1-0,3; зв'язку немає (Н) – 0,0; наявність зворотного зв'язку (О) (табл. 3).

Таблиця 3

Щільність зв'язку між економічними й соціальними показниками

X \ Y	Y ₁	Y ₂	Y ₃	Y ₄	Y ₅	Y ₆	Y ₇	Y ₈	Y ₉	Y ₁₀	Y ₁₁
X ₁	СР	СР	СР	СР	СЛ	СЛ	СР	О	О	О	О
X ₂	СЛ	СЛ	СЛ	СР	СР	СЛ	СР	СЛ	СЛ	СЛ	Н
X ₃	В	В	СР	СР	Н	СЛ	СР	О	О	О	О
X ₄	СР	СР	СЛ	СЛ	О	Н	СР	О	СЛ	О	Н
X ₅	СЛ	СЛ	СР	СР	СР	СР	СР	Н	СЛ	О	О
X ₆	СР	Н	СР	СЛ	О	О	СР	О	О	О	Н
X ₇	Н	О	Н	Н	О	О	Н	Н	СЛ	О	СЛ
X ₈	СЛ	СЛ	СЛ	СЛ	О	Н	СЛ	СЛ	Н	О	СЛ
X ₉	В	В	В	СР	О	СР	СР	СР	О	О	О
X ₁₀	СР	СР	СР	СЛ	Н	Н	СЛ	О	СЛ	О	Н

Аналіз ступеня щільності зв'язку між відібраними показниками дозволяє зробити висновок про коректність або некоректність включення цих параметрів в оцінку взаємозв'язку й взаємовпливу розвитку економічного й соціального блоків регіону. Між факторними ознаками (x) і результативними ознаками (y) відсутній зв'язок майже в третині досліджуваних пар. Чотири показники економічного блоку (x₁, x₃, x₇, x₉) на чотири показники з 11 соціального блоку не мають ніякого впливу. І тільки один параметр (x₂) має певний ступінь щільності зв'язку з усіма параметрами соціального блоку. Таким чином, на підставі результатів вищенаведених розрахунків можна зробити висновок, що результати, одержані в ході комплексної оцінки розвитку регіону, не можуть бути надійною основою для ухвалення управлінського рішення. Відмінною рисою даної методики є розрахунок сумарного коефіцієнта окремо по групі економічних і соціальних показників. Такий підхід дозволяє зіставити й проаналізувати, із вказівкою конкретних причин, наявність протилежних тенденцій у розвитку конкретних територій. Перелік показників, використаних для визначення сумарного коефіцієнта розвитку по економічному й соціальному блоках, представлений у табл. 1.

У відповідності зі значенням показника кожної території надається ранг (місце) від 1 до 25, чим нижче ранг, тим вище рівень розвитку міста (району). Потім всі надані ранги по кожній території підсумовуються. У результаті одержуємо числове значення, яке називаємо сумарний коефіцієнт розвитку (СКР). У зв'язку з тим, що кількість обраних параметрів різна для різних територій, доцільно розраховувати середній сумарний коефіцієнт розвитку території як просту арифметичну (СКР):

$$\overline{СКР} = \frac{\sum СКР}{n},$$

де n – кількість показників відповідного блоку.

З метою підвищення аналітичності пропонується виконувати розрахунки коефіцієнтів розвитку територій як по соціальному (С_б), так і по економічному блоках (Е_б). Це дозволяє виконати порівняльний аналіз спрямованості тенденцій розвитку регіону й одержати матеріали для висновку про взаємозв'язок і взаємозалежність динаміки розвитку економіки, простежити її вплив на рівень життя

населення досліджуваних територій. Результати розрахунків розвитку територій АРК за 2006 та 2000 рр. представлені в табл. 4–5 [8, 9].

Таблиця 4

Підсумки розрахунку сумарного коефіцієнта розвитку територій АР Крим за 2006 р.

	Сумарний коефіцієнт розвитку території СКР			Середній сумарний коефіцієнт розвитку території $\overline{СКР}$			Займане місце по середньому СКР		
	всього	у тому числі:		всього	у тому числі:		всього	у тому числі:	
		Е _Б	С _Б		Е _Б	С _Б		Е _Б	С _Б
м. Сімферополь	199	96	103	9,48	9,60	9,36	2	6	1
м. Алушта	221	82	139	10,52	8,20	12,64	6	2	11
м. Армянськ	219	108	111	10,43	10,80	10,09	5	11	2
м. Джанкой	257	120	137	12,24	12,00	12,45	11	13	9
м. Євпаторія	255	99	156	12,75	11,00	14,18	14	12	17
м. Керч	238	107	131	11,33	10,70	11,91	8	10	6
м. Красноперекопськ	208	88	120	9,90	8,80	10,91	3	3	3
м. Саки	231	97	134	11,00	9,70	12,18	7	8	8
м. Судак	236	83	153	12,42	9,22	15,30	13	5	20
м. Феодосія	207	87	120	10,35	9,67	10,91	4	7	3
м. Ялта	180	59	121	8,57	5,90	11,00	1	1	4
Бахчисарайський	244	91	153	11,62	9,10	13,91	10	4	16
Білогірський	294	138	156	14,00	13,80	14,18	17	16	17
Джанкойський	307	161	146	15,35	17,89	13,27	20	22	12
Кіровський	274	149	125	13,70	16,56	11,36	15	19	5
Красногвардійський	300	127	173	14,29	12,70	15,73	18	15	21
Красноперекопський	285	126	159	15,83	18,00	14,45	22	23	19
Ленінський	242	104	138	11,52	10,40	12,55	9	9	10
Нижньогірський	318	160	158	15,14	16,00	14,36	19	18	18
Первомайський	295	136	159	15,53	17,00	14,45	21	21	19
Роздольненський	330	180	150	16,50	20,00	13,64	23	24	15
Сакський	351	167	184	16,71	16,70	16,73	24	20	22
Сімферопольський	258	125	133	12,29	12,50	12,09	12	14	7
Советський	276	129	147	13,80	14,33	13,36	16	17	13
Чорноморський	236	87	149	12,42	10,88	13,55	13	11	14

Таблиця 5

Підсумки розрахунку сумарного коефіцієнта розвитку територій АР Крим за 2000 р.

	Сумарний коефіцієнт розвитку території СКР			Середній сумарний коефіцієнт розвитку території $\overline{СКР}$			Займане місце по середньому СКР		
	Всього	у тому числі:		Всього	у тому числі:		Всього	у тому числі:	
		Е _Б	С _Б		Е _Б	С _Б		Е _Б	С _Б
м. Сімферополь	157	44	113	9,24	7,33	10,27	1	4	2
м. Алушта	190	39	151	11,88	7,80	13,73	8	5	15
м. Армянськ	161	57	104	9,47	9,50	9,45	2	8	1
м. Джанкой	264	98	166	16,50	19,60	15,09	24	20	19
м. Євпаторія	247	59	188	14,53	9,83	17,09	19	9	20
м. Керч	209	56	153	12,29	9,33	13,91	11	7	16
м. Красноперекопськ	183	41	142	10,76	6,83	12,91	5	2	11
м. Саки	223	77	146	13,12	12,83	13,27	15	13	13
м. Судак	205	64	141	12,06	10,67	12,82	10	10	10
м. Феодосія	176	39	137	10,35	6,50	12,45	3	1	9
м. Ялта	188	51	137	11,06	8,50	12,45	6	6	9
Бахчисарайський	204	77	127	12,00	12,83	11,55	9	13	5
Білогірський	217	72	145	12,76	12,00	13,18	13	12	12
Джанкойський	194	60	134	12,93	15,00	12,18	14	15	7
Кіровський	201	81	120	12,56	16,20	10,91	12	18	3
Красногвардійський	237	86	151	14,81	17,20	13,73	21	19	15
Красноперекопський	225	90	135	13,24	15,00	12,27	16	15	8
Ленінський	248	91	157	14,59	15,17	14,27	20	16	17
Нижньогірський	234	87	147	13,76	14,50	13,36	17	14	14
Первомайський	209	84	125	13,93	21,00	11,36	18	22	4
Раздольненський	177	43	134	11,80	10,75	12,18	7	11	7
Сакський	252	92	160	14,82	15,33	14,55	22	17	18
Сімферопольський	176	51	125	10,35	8,50	11,36	3	6	4
Советський	238	81	157	15,87	20,25	14,27	23	21	17
Чорноморський	167	35	132	10,44	7,00	12,00	4	3	6

З метою застосування ефективних управлінських рішень для стабільного розвитку соціальної сфери регіону доцільне виконання порівняльного аналізу величини сумарного коефіцієнта розвитку соціального й економічного блоків окремих територій. Для цього пропонується розділити їх на три групи:

I група: $СКР_E \approx СКР_C$

II група: $СКР_E < СКР_C$

III група: $СКР_E > СКР_C$

Угруповання міст і районів представлені в табл. 6-8.

Таблиця 6

Співвідношення коефіцієнтів першої групи регіонів

	2006 р.		Чисельність постійного населення на 1.01.07 р.
	СКР _С	СКР _Е	
м. Сімферополь	9,39	9,60	356800
м. Армянськ	10,09	10,80	25967
м. Джанкой	12,45	12,00	38458
Сакський район	16,73	16,70	77882
Сімферопольський район	12,09	12,50	152764

Таблиця 7

Співвідношення сумарних коефіцієнтів розвитку другої групи регіонів

	СКР _С	СКР _Е	Чисельність постійного населення на 1.01.2007 р.
Джанкойський район	13,27	17,89	77007
Кіровський район	11,36	16,56	55158
Красноперекоський район	14,45	18,00	30578
Нижньогірський район	14,36	16,00	53177
Первомайський район	14,45	17,00	37046
Раздольненський район	13,64	20,00	34837
Совєтський район	13,36	14,33	34971

Таблиця 8

Співвідношення сумарних коефіцієнтів розвитку третьої групи регіонів

	СКР _С	СКР _Е	Чисельність постійного населення на 1.07.07 р.
м. Алушта	12,64	8,20	50963
м. Євпаторія	14,18	11,00	119565
м. Керч	11,91	10,70	151382
м. Красноперекоськ	10,91	8,80	30437
м. Саки	12,18	9,70	24952
м. Судак	15,30	9,22	30335
м. Феодосія	10,91	9,67	106432
м. Ялта	11,00	5,90	137175
Бахчисарайський район	13,91	9,10	90105
Білогірський район	14,18	13,80	64255
Красногвардійський район	15,73	12,70	91191
Ленінський район	12,55	10,40	64829
Чорноморський район	13,55	10,88	32113

Аналіз виконаних угруповань територій, дозволяє зробити висновки про те, що адекватний вплив розвитку економіки на соціальні показники відрізняється тільки в п'ятьох містах і районах (табл. 6). У тринадцятьох територіях (табл. 8) спостерігається більш високий коефіцієнт розвитку соціальної сфери, у порівнянні з економічною. Дана група містить у собі великі курортні міста й більші по території й чисельності населення райони. У цілому, це є позитивним чинником і підтверджує гіпотезу про випереджальний розвиток у регіоні соціальної інфраструктури в порівнянні з виробничим блоком.

Як приклад можна привести розрахунок сумарного коефіцієнта розвитку по м. Ялті (друга група територій). У розрахунок включені 10 економічних показників й 11 соціальних. По економічному блоку показників у м. Ялта були присвоєні наступні ранги (серед 25 територій):

$$X_1 - 11, X_2 - 3, X_3 - 2, X_4 - 2, X_5 - 7, X_6 - 3, X_7 - 8, X_8 - 14, X_9 - 3, X_{10} - 6.$$

Сумарний коефіцієнт розвитку, отриманий в результаті підсумовування всіх зазначених розрахунків, склав 59. Середній сумарний коефіцієнт склав 6. Ранги міста по соціальному блоці виглядають наступним чином: $X_1 - 5, X_2 - 3, X_3 - 4, X_4 - 2, X_5 - 18, X_6 - 5, X_7 - 3, X_8 - 20, X_9 - 23, X_{10} -$

16, X_{11} – 23. Сумарний коефіцієнт розвитку становить 121, а в середньому СКР - 11. За рівнем соціального розвитку дане місто займає четверту сходинку серед 25 територій АРК, у тому числі по кількості лікарів на 10 тис. населення - 2 місце, по величині середньої пенсії й рівню зареєстрованого безробіття - 3, по розміру житлової площі на 1 жителя - 4. Знижує рівень благополуччя складна демографічна ситуація й захворюваність населення - 23 місце, а також досить високий рівень злочинності - 20 місце.

До третьої групи територій віднесені райони, де коефіцієнт росту по економічному блоку показників вище, ніж по соціальному. Слід зазначити, що по розглянутих територіях економічний розвиток відстає від середнереспубліканського показника, а в ранжируваному ряді територій за коефіцієнтом сумарного розвитку дані райони перебувають, у більшості випадків, серед замикаючих. Тобто, можна зробити висновок, що ці райони відносяться до неблагополучних за рівнем соціального розвитку. Так, наприклад, Красноперекопський район із середнім сумарним коефіцієнтом по соціальному блоку показників 14,45 займає в рейтингу 23 місце. Ускладнює соціальну ситуацію в районі забруднення повітря (24 місце), неолік лікарів (23 місце), висока злочинність (10 місце). Аналіз, проведений на основі складених таблиць, дозволяє зробити як загальні, так і більш конкретні висновки.

Загальний висновок: соціальне благополуччя населення не завжди адекватно розвитку економічного блоку. Це один з парадоксів нинішньої ситуації в регіонах, і стосується він, здебільшого, територій з розвинутою сферою послуг.

На прикладі розрахунків по АР Крим не встановлено залежності між рівнем життя та кількістю постійного населення. Так, міста Армянськ та Красноперекопськ з незначною чисельністю населення (30 та 26 тис., відповідно) по величині сумарного коефіцієнта розвитку соціальної сфери зайняли третю та другу позицію в ранжируваному ряді регіонів. А місто Євпаторія (120 тис. ос.) і Красногвардійський район (91 тис. ос.) посідають останні місця по величині сукупного коефіцієнта розвитку соціальної сфери території.

За результатами виконаного дослідження доцільно сформулювати наступні висновки:

- одним з найважливіших етапів при виконанні інтегральної оцінки розвитку територій повинен стати відбір та аналіз оціночних параметрів;
- визначення щільності зв'язку між відібраними показниками являється запорукою отримання достовірних результатів;
- розрахунки сумарного коефіцієнта розвитку по соціальному та економічному блоку дозволяють отримати оцінку адекватності їх впливу на розвиток територій.

Література

1. Елисеєва И.И., Костенева Т.В. Международная статистика.- Минск: Высшая школа, 1995. – 306 с.
2. Молодежен Ю.Б. Методологічні підходи до розробки системи індикаторів оцінки потенціалу та розвитку адміністративно-територіальних одиниць // Статистика України. – 2006. – №4. - С. 94-98.
3. Зубаревич Н.В. Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода. Изд. 3-е. – М.: Издательство ЛКИ, 2007. – 264 с.
4. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України в I-му півріччі 2001.- Короткий звіт.- Київ, 2001. – 46 с.
5. Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку АР Крим, областей, м.м. Києва та Севастополя: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.06.07 №833 // Офіційний вісник України.-2007.-№46. – С. 10-16.
6. Еріна А.М., Ващаєв С.С. Статистичні аспекти визначення рейтингів // Статистика України.- 2000. – №4. – С. 74-79.
7. Скатерщикова Е. Цветков В. Интегральная оценка меры социально-экономического благополучия российских городов: новая методика и результаты ее применение // Российский экономический журнал.- 2001. – №5-6.- С. 39–45.
8. Статистический ежегодник Автономной Республики Крым за 2000 год: Стат. сб. – С.: ГУ статистики в АР Крым, 2001. – 446 с.
9. Статистический ежегодник Автономной Республики Крым за 2006 год: Стат. сб. – С.: ГУ статистики в АР Крым, 2007. –616 с.

ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КРЫМСКОГО РЕГИОНА

Основной подход для моделирования экономики в целом был намечен в 30-х гг. прошлого столетия, а с 50-х гг. используются модели, основанные на идее Р. Солоу [1,2]. В работах зарубежных авторов модель Р. Солоу и ее обобщения используются для описания страновой экономики [3]. В работе Гранберга А.Г. приведено описание блока производства товаров и рыночных услуг на региональном уровне, которое базируется на идее Р. Солоу, в частности, автор отмечает: «В модели (укрупнённая модель функционирования региональной экономики) используются “классические производственные функции”, показывающие зависимость объёмов выпусков от факторов производства (функции Кобба-Дугласа)» [4, с. 192]. Получение адекватных и согласованных с теоретическими основами экономической теории результатов важно для решения задач прогнозирования развития экономики.

В работе коллектива авторов под руководством Менкью дополнительно, по сравнению с классической моделью Р. Солоу, рассмотрена динамика человеческого капитала [3]. Её адекватность проверена на большом статистическом материале, который включил в себя данные по 98 странам, из которых исключены производители нефти. Общее заключение авторов – без введения дополнительных предположений модель Р. Солоу не всегда адекватно описывает поведение страновых экономик. Так, они утверждают, что разница в доходе на душу населения в разных странах лучше понимается, если использовать усовершенствованную модель Р. Солоу [3, с. 432]. Р. Кинг и С. Ребелло использовали дискретный аналог классического непрерывного уравнения Р. Солоу, который дал возможность авторам рассмотреть переходный процесс от начальной точки экономического развития к точке равновесия [5]. В литературе имеются результаты по использованию модели Р. Солоу для описания региональной экономики как блока в более сложной модели, однако там не приведены конкретные эмпирические данные, показывающие эффективность применения этой модели при использовании фактических данных [4, с. 191-201].

Основная цель данной работы состоит в том, чтобы на основе анализа фактических экономических данных, описывающих переходный период экономики АР Крым с 1996 по 2002 гг., усовершенствовать модель Р. Солоу и использовать её для описания экономического развития региона. Такая постановка задачи моделирования обосновывается тем, что результаты моделирования с помощью классической модели в достаточной степени согласуются с долгосрочным поведением экономики определенной страны, где нет переходного этапа от плановой экономики к рыночной. Специфика переходного периода и учет особенностей региона требуют соответствующей адаптации (усовершенствования) модели.

Для анализа использованы данные по Крыму. Основные макроэкономические данные по АР Крым приведены в табл. 1 [6, с. 27-29].

Таблица 1

Экономические данные по Крыму (данные приведены к гривне 2003 г.)

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Выпуск (млн. грн.)	4748,05	4759,53	4184,37	4350,39	4545,74	5700,96	6370,85	7309
Выпуск на одного работающего (тыс.грн.)	5,60	5,74	5,11	5,40	5,88	7,36	7,87	-
Занятое население (тыс. чел.)	847,50	829,40	818,60	805,00	772,90	774,30	809,60	803,50
Основные фонды (млн. грн.)	30044,44	30192,19	27958,09	19095,83	16284,95	17791,61	19574,40	-
Основные фонды на одного работающего (тыс.грн.)	35,45	36,40	34,15	23,72	21,07	22,98	24,18	-
Инвестиции (млн. грн.)	417,26	488,26	519,41	893,13	872,44	1253,69	1565,82	1913,00
Инвестиции/Выпуск (доля сбережений), %	8,79	10,26	12,40	20,53	19,19	21,99	24,58	
G – выбытие основных фондов	-	340,51	2753,10	9755,39	3683,32	-252,97	-216,97	

Классическая модель Р. Солоу в дискретной форме имеет вид [8, с. 62]:

$$k_{t+1} = k_t + s \cdot k_t^\alpha - \delta \cdot k_t,$$

где - k_t - капиталовооруженность на единицу труда; s - уровень сбережений; α - доля капитала по отношению к труду; δ - амортизация капитала.

Обращает внимание тот факт, что в модели уровень сбережений и доля капитала постоянны, а амортизация – функция линейная равная $g(k) = \delta \cdot k$. Значения перечисленных констант обычно принимаются равными следующим величинам: $s = 0.2$, $\alpha = 0.3$, $\delta = 0.1$ [4, с. 916].

На рис. 1 показано, что модельные траектории качественно отличаются от реальных данных. Реальные данные показывают, что до 2000 г. объем выпуска уменьшается, а после – наблюдается рост, в то время как модельные траектории монотонно убывают, последнее качество соответствует теоретическим свойствам модели Р. Солоу [8]. Кроме этого, данные, касающиеся крымского региона, не дают основания использовать гипотезу о постоянстве параметров модели при моделировании динамики региона. Так, например, доля инвестиций sI является возрастающей функцией времени с 8,8% до 24,58% от выпуска (табл. 1).

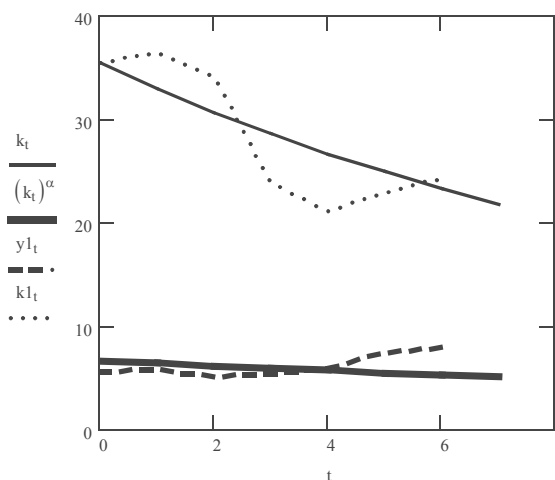


Рис. 1. Классическая модель Р. Солоу и эмпирические данные по АР Крым с 1996 по 2002 гг.

$t = 0$ соответствует 1996 г., k_t (тонкая непрерывная линия) - модельные основные фонды на одного работающего, k^1_t (точечная линия) - реальные основные фонды на одного работающего, k_t^α (толстая непрерывная линия) - модельный выпуск на одного работающего, y^1_t (прерывистая линия) - реальный выпуск на одного работающего.

Для приближения модельных результатов, полученных на основе классической модели, к реальным данным, строится динамическая модель, которая учитывает, с одной стороны, динамический характер доли выпуска, направленный на инвестирование, с другой, - изменение характера поведения траекторий после преодоления спада в украинской экономике с 2000 г.

Для уточнения модели полезно рассмотреть величину G , которой обозначено выбытие капитала (табл. 1). Эта величина определяется следующим образом:

$$G = I - \Delta K, \quad (1)$$

где I - инвестиции, ΔK - приращение капитала.

Как видно из данных табл. 1, выбытие капитала нелинейно зависит от времени. В период до 2000 г. эта функция положительна, а после 2000 г. отрицательна, то есть вместо выбытия имеет место приток капитала. Этот момент совпадает с началом экономического роста в Украине и в Крыму. С экономической точки зрения выбытие капитала (основных фондов) связано не только с износом и инвестициями, но и другими формами изменения величины капитала (продажа, передача, перемещение за границы региона и т.п.). Благодаря этому равенству (1) соблюдается основное балансовое равенство $\Delta K = I - G$, где при равновесии (нет оттока и притока капитала, а прирост его обеспечивается только за счет инвестиций) $G = 0$.

Из приведенных выше данных (табл. 1) ясно, что сохранение простейших предположений модели Р. Солоу относительно постоянства доли инвестирования в случае переходной региональной экономики не соответствует имеющимся фактам, и поэтому требуется определенное

изменение модели. Эти изменения касаются описания динамики сбережений s , и рассмотрения вместо одного двух разных уравнений для капиталовооруженности (период спада и период подъема экономики), отличающиеся выбытием капитала G и коэффициентами производственных функций.

Однако следует отметить, что в целом сохраняется основная идея Р. Солоу, которая заключается в том, что источник роста капитала состоит в инвестировании, учитывается выбытие капитала, а инвестирование равно доле от выпуска.

Отсюда получаем первое уравнение, которое составляется относительно капиталовооруженности, имеет вид:

$$\Delta k = i - gl,$$

где il - инвестиции на одного работающего, конкретное выражение для этой функции имеет вид $i_t = s_t \cdot k_t^\alpha$, причем для периода спада и периода подъема берутся разные значения α . g - функция выбытия основных фондов (капитала) на одного работающего – разрывная, имеющая вид: $a_0 \cdot k_t$, $a_0 > 0$ в период до 2000 г., после 2000 г. - $a_1 \cdot k_t$, $a_1 < 0$. Для периода с 1996 г. по 2000 г.

взято среднее значение величины $\frac{g}{k}$ равное 0,2, а для 2001 г. и 2002 г. $\frac{g}{k} = -0.01$, что соответствует средним значениям, полученным по эмпирическим данным.

Как отмечено выше, доля сбережений монотонно растет. Этот рост можно описать уравнением вида:

$$s_{t+1} = s_t + s_t(0.3 - s_t)$$

Это уравнение - дискретный аналог логистического уравнения, описывающее рост доли сбережений от нуля до 0,3.

Таким образом, моделью служит следующая система разностных уравнений:

$$k_{t+1} = \begin{cases} s_t \cdot k_t^\alpha + g_0 \cdot k_t, & t \leq 3 \\ s_t \cdot k_t^\beta + g_1 \cdot k_t, & t > 3 \end{cases}$$

$$s_{t+1} = s_t + s_t(0.3 - s_t)$$

На рис. 2 приведены расчеты динамики фондовооруженности k_t и выпуска $y_t = k_t^\alpha$ с использованием данной имитационной модели динамики при следующих параметрах:

$$\alpha = 0.54, \beta = 0.9, g_0 = 0.01, g_1 = 0.2$$

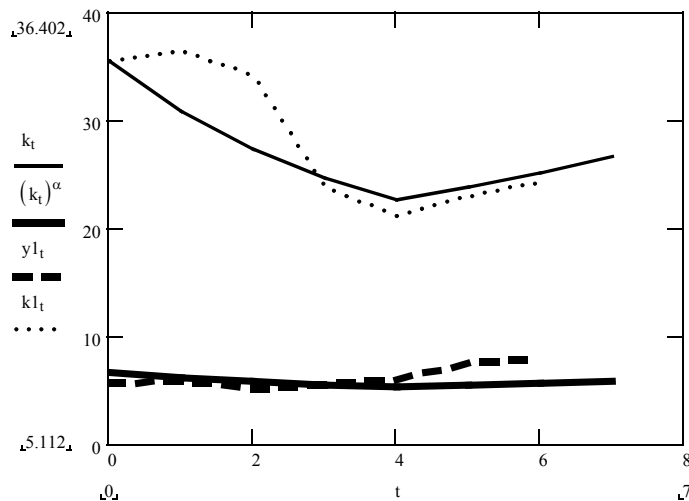


Рис. 2. Новая имитационная модель и эмпирические данные по АР Крым с 1996 по 2002 гг.

Как видно из рис. 2, поведение накопления капитала изменилось – появилась U образная кривая, что характерно в различной степени для всех экономик переходного периода [9].

$t = 0$ соответствует 1996 г., k_t (тонкая непрерывная линия) - модельные основные фонды на одного работающего, $k1_t$ (точечная линия) - реальные основные фонды на одного работающего,

k_t^α (толстая непрерывная линия) - модельный выпуск на одного работающего, y_t^1 (прерывистая линия) - реальный выпуск на одного работающего.

Динамика доли инвестиций s_t представлена на рис. 3.

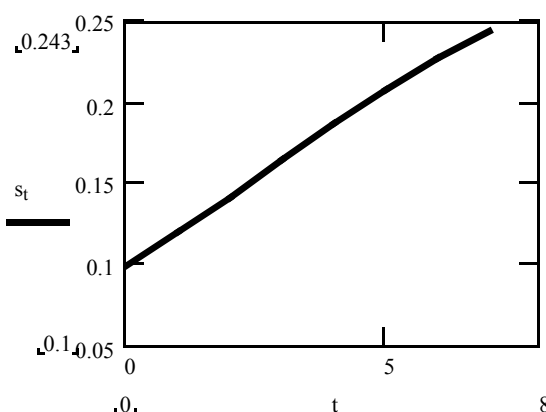


Рис. 3. Динамика доли инвестиций (в % от выпуска) с использованием усовершенствованной имитационной модели

Классическая модель Р. Солоу не отражает динамики транзитивной экономики достаточно адекватно. При анализе экономических показателей Крыма ясно прослеживается U-образная траектория выпуска, которая характерна для экономики Украины за рассматриваемый период, и для других государств с переходной экономикой. Свойства классической модели не позволяют моделировать такой вид траекторий. В новой имитационной модели учтены, как изменяемость во времени доли инвестиций, так и возможность переключения режимов динамики, в соответствии с полученными эмпирическими данными. Большая адекватность новой модели подтверждается значением среднеквадратичного отклонения модельных данных от реальных данных для капиталовооруженности: для классической модели это значение равно 62, а для новой 57.

Проведенные исследования позволяют заключить, что изменения модели Р. Солоу, заключающиеся во введении уравнения динамики доли сбережений от выпуска и учета двух периодов развития экономики – спада и подъема, дают возможность получить более реалистичные модельные результаты.

Литература

1. Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леуский А.И., Тарасевич Л.С. Макроэкономика. – 2-е издание, перераб. и доп. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 1997. – 445 с.
2. Solow Robert M. A contribution to the theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics, February.- 1956.- 70.- P.65-94.
3. Mankiw N. Gregory, Romer David, Weil David N., A Contribution to the Empirics of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics.- May.- 92.- P. 407-433.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики.-М., ГУ ВШЭ, 2001.- 495 с.
5. King Robert, Rebello Sergio T. Transitional Dynamics And Economic Growth in the Neoclassical Model // The American Economic Review, September.- 1993.- Vol. 83.- P. 908-930.
6. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2003 р. Том 1. - Сімферополь: Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, 2004. – 511 с.
7. Храпко В.Н. Основные подходы для моделирования региональной экономики Крыма // Ученые записки ТНУ.- 2004.- 17(56).- №2.- С. 305-312.
8. Храпко В.Н. Лекции по экономической динамике.- Симферополь, 2005.-113 с.
9. Лысенко Ю.Г., Сергеева Л.Н. Нелинейная динамика макроэкономических показателей // Экономика Украины.- 2004.-№ 11.- С. 27–33.

УДК 637.5:338.43.009.12:338.43

Ю.В. Самойлик, аспірант,
Полтавська державна аграрна академія

ДІАГНОСТИКА ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
М'ЯСОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

Формування конкурентоспроможності національної економіки – це складний процес, управління яким вимагає системного підходу та акумуляції існуючого економічного потенціалу країни. При цьому важливе значення має діагностика впливу чинників на об'єкт конкуренції.

Для забезпечення конкурентоспроможності держави у першу чергу необхідно вирішити наявні проблеми в межах окремих секторів економіки. Перш за все варто звернути увагу на м'ясопродуктовий підкомплекс АПК, розвиток якого має стратегічне значення для формування продовольчої безпеки України та забезпечення її сталого розвитку.

Питання аналізу чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності, широко досліджені як вітчизняними, так і закордонними економістами. Цікавою є точка зору Шмиги О.О., який одним з чинників підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства вважає формування збалансованої ринкової інфраструктури, що сприяє збереженню високої якості продукції, зниженню посередницької маржі та ціни [1, с. 130]. Кириленко І.Г. стверджує, що “якість вітчизняних продуктів, їх відповідність вітчизняним стандартам, фаховий рівень менеджменту матимуть вирішальне значення у боротьбі за ринки” [2, с. 34]. Слушно зазначають Ковальчук І.В. та Косарева Т.В.: “У сучасних умовах господарювання виживають ті підприємства, у яких застосовують економічно обґрунтований підхід до постійного моніторингу наявності економічних ресурсів, якими володіє підприємство, та забезпечення ефективного їх використання з позиції можливості їх альтернативного застосування. Якщо можливості підвищення ефективності використання ресурсів на підприємстві вичерпані, одним із напрямів ще не задіяних для досягнення конкурентних переваг є здійснення ефективної політики управління запасами” [3, с. 91].

Більшість науковців поділяють конкурентні чинники на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. У межах даної класифікації ми вважаємо за доцільне згрупувати ці чинники у два блоки: загальні та специфічні. Загальні чинники виникають у будь-якій галузі національної економіки. Специфічні ж доцільно виділяти в межах окремої сфери, ці чинники формуються під дією особливостей конкуренції, що притаманні даній галузі. Розгляд чинників в межах такого поділу в науковій літературі не зустрічається.

Дія загальних чинників залежно від галузі також має певні особливості. З метою підвищення ефективності процесу управління конкурентоспроможністю м'ясопродуктового підкомплексу доцільно розглянути характерні ознаки загальних чинників у цій сфері національної економіки.

Метою статті є визначення особливостей загальних чинників конкуренції та їх впливу на формування конкурентоспроможності м'ясопродуктового підкомплексу.

З точки зору системного підходу до розгляду чинників конкурентоспроможності можна запропонувати наступну класифікаційну схему (рис. 1).

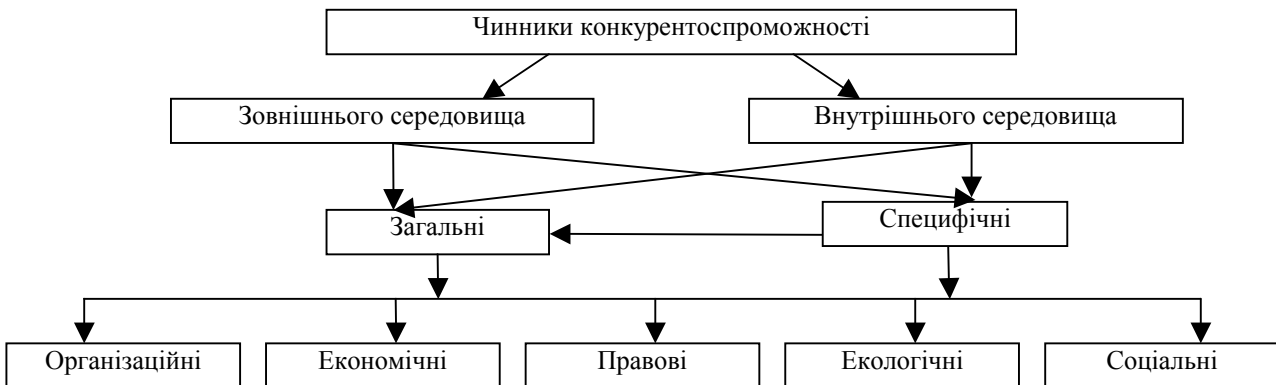


Рис. 1. Класифікаційна схема чинників конкурентоспроможності

Відповідно до поставленої мети дослідження виділимо з даної схеми загальні чинники і проведемо оцінку їх впливу на механізм формування конкурентоспроможності підприємства через забезпечення конкурентоздатності його продукції, що є основою конкурентоспроможності галузі та економіки держави в цілому (рис.2).

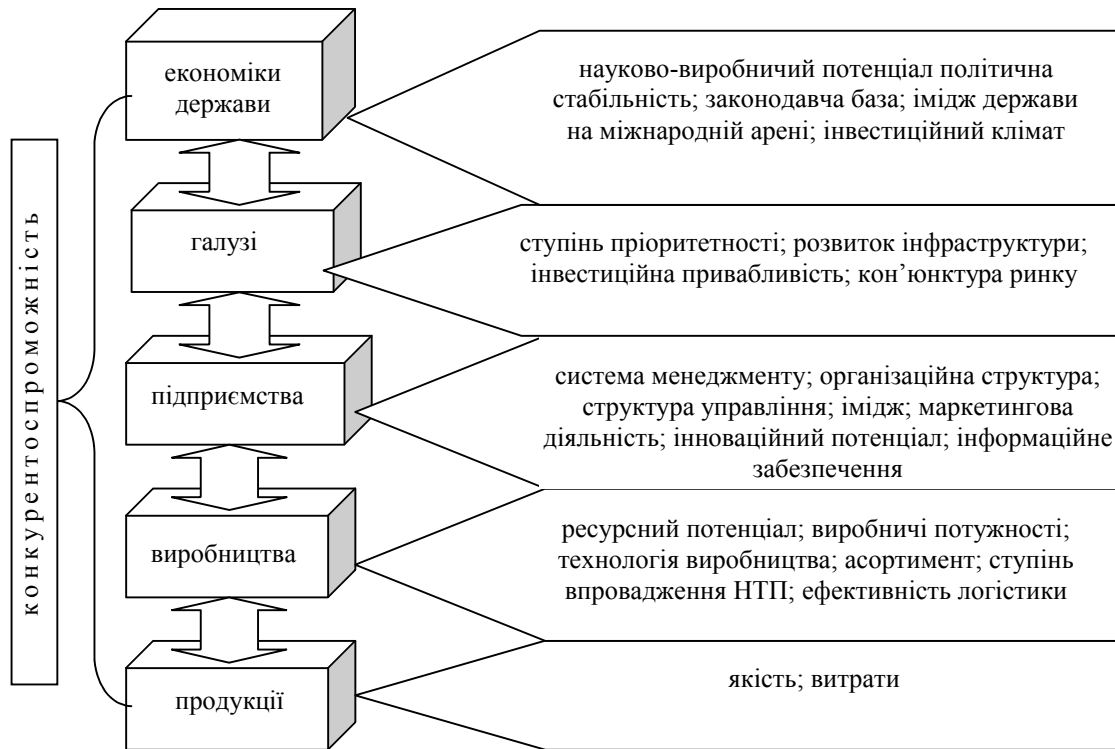


Рис. 2. Структуризація загальних чинників формування конкурентоспроможності

В основу досліджень загальних чинників конкурентоспроможності доцільно покласти модель М. Портера, який виділяє п'ять сил конкуренції: суперництво існуючих фірм, загроза виробництва заміників, загроза входження нових фірм, вплив покупців, вплив постачальників [4, с. 484]. Якщо розглядати першу складову моделі М. Портера в межах м'ясопродуктового підкомплексу АПК, то варто звернути увагу на те, що суперництво існуючих підприємств не є жорстким. Господарства, у яких розвивається галузь тваринництва, не вступають у конкурентну боротьбу за ринки збуту. Навпаки, м'ясокомбінати потребують розширення своєї сировинної бази. У результаті нестачі м'ясних ресурсів виробничі потужності переважної більшості переробних підприємств завантажуються лише на 40-60%. Як наслідок, споживчий попит на м'ясопродукти не задовольняється. Про це зокрема свідчать показники обсягів виробництва м'яса та м'ясопродуктів в розрахунку на одну особу (у 2006 р. цей показник становив 25,9 кг, при мінімальній нормі споживання 52 кг та раціональній 80 кг) [5, с. 121].

Щодо виробництва товарів заміників, то на сьогоднішній день в харчовій промисловості замість білків тваринного походження широко використовуються генетично модифіковані компоненти, однак науково доведено, що вживання такої продукції є шкідливим. Тому м'ясопродукти залишаються невід'ємною складовою здорового раціону харчування людини. Входження на ринок нових підприємств цілком можливе. Передусім мова йде про іноземних виробників м'ясної сировини. Їх діяльність на українському ринку вже зараз починає створювати суттєву конкуренцію національному виробникові, у першу чергу за ціною. Обсяг імпорту живих тварин та продукції тваринного походження в Україну у 2006 р. склав 648,9 млн. дол., у результаті цього сальдо платіжного балансу по зовнішній торгівлі за цим розділом УКТЗЕД становило мінус 252,4 млн. дол., тобто обсяги імпорту цієї продукції перевищували її експорт на 38,9% [5, с. 221].

Функціонування підприємств м'ясопродуктового підкомплексу безпосередньо залежить від поведінки споживачів, які формують попит, висувають вимоги до якості продукції, впливають на процес ціноутворення. Тому виробничо-комерційна діяльність підприємства повинна бути направлена на завоювання прихильного ставлення споживача, при цьому важливого значення

набувають маркетингові аспекти конкуренції. З огляду на обмежений термін реалізації м'ясної продукції маркетингологи повинні миттєво реагувати на зміни в кон'юктурі ринку.

Роль постачальників у забезпеченні конкурентоспроможності м'ясопродуктового підкомплексу є визначальною: від кількості та якості м'яса, що надходить на м'ясокомбінат, залежить ефективність його роботи; налагодженість взаємозв'язків з машинобудівельними організаціями допомагає модернізувати технологічні процеси відповідно до вимог НТП; своєчасна поставка готової м'ясної продукції на ринок сприяє задоволенню споживчого попиту тощо.

У рамках моделі М. Портера доцільно більш детально розглянути чинники, що викликають дію сил конкуренції. Передумовою ефективного суперництва існуючих підприємств є виробництво ними конкурентоспроможної продукції. Ми цілком підтримуємо точки зору більшості науковців, які вважають основними ознаками конкурентоспроможного товару його якість та ціну. Однак у сучасній науковій літературі мало висвітленим залишається питання підвищення якості м'ясопродуктів, зокрема використання при їх приготуванні харчових домішок. Ми вважаємо, що для забезпечення конкурентоспроможності м'ясопродуктів необхідним є пошук шляхів повної відмови від використання генетично модифікованої сировини при виготовленні м'ясної продукції.

Проблема підвищення якості продукції національних аграрних підприємств набуває все більшої актуальності з огляду на обраний Україною курс приєднання до Світової організації торгівлі та необхідність переходу на міжнародні стандарти якості серії ISO 9000. Виготовляючи лише екологічно чисту натуральну продукцію без використання харчових заміників можна завоювати нові ринки, у тому числі й зовнішні. Якість є основним чинником, що впливає на цінову конкурентоспроможність продукції. Для досягнення високої якості виробів підприємство несе додаткові витрати, які закладаються у собівартість і зумовлюють підвищення ціни. Зростання вартості товару може викликати зменшення кількості споживачів продукції даної торгової марки, тому необхідно знаходити шляхи зниження витрат за іншими статтями.

На нашу думку, слід розмежувати поняття цінової конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому. Оскільки окремі види продукції можуть бути конкурентоспроможними за ціною, але в цілому через недосконалу цінову політику підприємство може недоотримувати прибутки. Наприклад, ковбасні вироби певного м'ясокомбінату можуть мати собівартість, яка забезпечує отримання необхідної суми прибутку, проте система управління витратами підприємства є негнучкою до змін зовнішнього середовища (зокрема при виборі альтернативних постачальників), або ціновий моніторинг проводиться не на високому рівні, що не дозволяє вчасно реагувати на ринкову ситуацію; неефективною може бути розроблена підприємством система знижок тощо. У результаті м'ясокомбінат втрачає частину прибутку.

Необхідно звернути увагу на сам процес управління витратами, зокрема механізм перерозподілу витрат в ланцюгу "виробництво-переробка-реалізація" у м'ясопродуктовому підкомплексі. Якщо розглядати систему формування собівартості м'ясопродуктів, то резерви її зниження, у першу чергу, необхідно знаходити на рівні галузі тваринництва (зокрема по таким елементам витрат, як придбання кормів та енергоспоживання), а потім вже на рівні переробного підприємства, оскільки зменшення вартості сировини (яка у структурі витрат більшості м'ясокомбінатів складає близько 80%) автоматично зумовить зниження собівартості кінцевої продукції. Щодо витрат на реалізацію готових виробів, то значну їх частину складає оплата маркетингових заходів. Важливою проблемою, яка виникає при дослідженні механізму маркетингового забезпечення конкурентоспроможності, є відсутність чіткої методики оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства. Досить складно розрахувати ефект від впровадження маркетингових заходів. У першу чергу це стосується підприємств сфери АПК і зокрема м'ясопродуктового підкомплексу, де лише починають формуватися маркетингові служби. На нашу думку, при оцінці ефективності маркетингової діяльності підприємства доцільно оцінювати приріст його товарообігу, зумовленого застосуванням маркетингових заходів.

Для підвищення ефективності маркетингової діяльності та рівня конкурентоспроможності підприємства важливого значення набуває логістичний менеджмент. Поняття логістики є досить новим для національної економіки, однак у сучасних умовах конкурентоспроможність все більше перебуває в залежності від налагодженості матеріальних та інформаційних потоків.

Чинники конкурентоспроможності доцільно згрупувати в два блоки: загальні та специфічні. Для діагностики загальних чинників ми пропонуємо виділити рівні конкуренції: продукції, виробництва, підприємства, галузі, економіки держави.

В основу дослідження загальних чинників конкурентоспроможності м'ясопродуктового підкомплексу доцільно покласти модель п'яти сил конкуренції М. Портера. У межах даної моделі

можно навести безліч загальних чинників конкурентоспроможності, однак на нашу думку найбільш суттєвими є якість продукції, цінова конкурентоспроможність товару та підприємства в цілому, ефективність маркетингової діяльності, система управління логістикою.

Перспективи дослідження в даному напрямі полягають у діагностиці специфічних чинників конкурентоспроможності м'ясопродуктового підкомплексу та формуванні на основі їх оцінки концепції розвитку даного сектору економіки.

Література

1. Шмига О.О. Роль ринкової інфраструктури у підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 128-132.
2. Кириленко І.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 68-72.
3. Ковальчук І.В., Косарева Т.В. Управління запасами у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. – № 7. – 2005. – С. 86-94.
4. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
5. Статистичний щорічник України за 2006 р.: Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – 2006. – 551 с.

УДК 338.246.4

О.В. Мандрика, студент,
Крымский экономический институт «КНЭУ им. Вадима Гетьмана»

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

На современном этапе становления экономики Украины активно развивается частное предпринимательство, деятельность которого предполагает разработку стратегии средне- и долгосрочного развития, что невозможно без овладения методикой бизнес-планирования. Кроме того, экономическая нестабильность в Украине ставит руководителей перед необходимостью просчитывать будущие шаги и готовиться к борьбе с конкурентами. В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях. Поэтому овладение методикой составления бизнес-плана в настоящее время становится крайне актуальным.

Разработкой и совершенствованием методики составления бизнес-планов на предприятиях различных отраслей промышленности занимались многие отечественные и зарубежные ученые. Так, М. Горохов определял бизнес-план как инструмент технического, организационно-экономического, финансового, управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банками и инвестиционными, а также сбытовыми организациями, посредниками, потребителями [1, с. 115]. А. Пелих, в свою очередь, утверждает, что бизнес-план является важнейшим средством коммуникации в контактах с банкирами, инвесторами, клиентами, покупателями и партнерами [2, с. 285]. По мнению Р. Шпека, бизнес-план, имея внешнюю направленность, превращается в своего рода товар, продажа которого должна принести максимально возможный выигрыш. Кроме того, ученый полагает, что в отличие от традиционного плана экономического и социального развития предприятия, бизнес-план учитывает не только внутренние цели предпринимательской организации, но и внешние цели субъектов системы бизнес-планирования, которые могут быть полезны новому делу [3, с. 5]. Ю. Потийко говорит о бизнес-плане как о программе деятельности организации, которая содержит план мероприятий для достижения поставленных целей, оценку будущих доходов и расходов [4, с.43]. С. Покропивный рассматривает бизнес-план как письменный документ, в котором изложены предпринимательская идея, пути и способы ее реализации, охарактеризованы рыночные, производственные, организационные и финансовые аспекты рассматриваемого бизнеса, а также особенности управления им [5, с. 39].

Цель статьи - выявление особенностей применения системы бизнес-планирования в различных отраслях экономики.

Современная экономическая ситуация, связанная с переходом к рыночным отношениям, вынуждает предприятия по-новому подойти к планированию своей деятельности. Руководители предприятий вынуждены трансформировать методики планирования с целью обеспечения максимальной эффективности управленческих решений. Бизнес-план можно считать программой только в случае рассмотрения его с точки зрения долгосрочной перспективы. Схожего мнения придерживается Б. Колтынюк, который определяет бизнес-план как документ, дающий инвесторам представление об ожидаемых объемах продаж и прибыли, помогающий прогнозировать риск инвестирования [6, с.293]. Автор солидарен с мнениями ученых и полагает, что бизнес-план – это документ, определяющий цели предприятия и способы их решения, составляемый для внешнего и внутреннего пользования.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план характеризует процесс функционирования фирмы и определяет способы достижения руководителями предприятий целей и задач хозяйственной деятельности. Использование системы бизнес-планирования позволяет фирме достичь экономического роста, вести эффективную конкурентную борьбу, завоевывать новые рыночные сегменты, составлять перспективные планы развития и т.д.

Положительным результатом применения системы бизнес-планирования на предприятии является:

- 1) оценка эффективности функционирования предприятия;
- 2) совершенствование методов и принципов управления предприятием;
- 3) формирование программы управления финансами.

Каждая компания составляет индивидуальный, характеризующий специфический вид деятельности бизнес-план, используя собственные подходы и структуру бизнес-планирования, которая зависит от характера бизнеса, целей плана и индивидуальных требований кредиторов. Так, план для производственной фирмы должен включать в себя иные разделы, чем план для предприятия сферы услуг. Бизнес-план, используемый для внутренних целей, отличается от плана, направленного на привлечение инвестиций.

Особенностями бизнес-плана предприятия, действующего в сфере услуг, является то, что проект может состоять из двух частей – коммерческой и некоммерческой. В рамках некоммерческой части обычно предполагается предоставлять услуги отдельным категориям граждан за символическую плату, размер которой лишь частично будет покрывать себестоимость услуги. Финансирование убытков будет осуществляться путем реализации второй, коммерческой части проекта, за счет которой предполагается получать прибыль. Для сферы услуг важнейшими при оценке эффективности хозяйственной деятельности являются: количество клиентов, выручка, налогооблагаемая прибыль, объем инвестиций. При организации нового предприятия, действующего в сфере услуг, существуют входные барьеры в отрасль, такие как: экономия на масштабах и приверженность потребителей компаниям. Поэтому фирма должна разрабатывать и применять методику преодоления входных барьеров.

Для строительных фирм главной особенностью бизнес-плана является то, что при разработке плана маркетинга для создания нового предприятия можно предложить три варианта стратегии маркетинга: «Мелкий субподрядчик», «Сильный конкурент», «Лидер рынка».

Так, основная концепция стратегии «Лидер рынка» связана с такими направлениями развития предприятия, как открытие представительств в западноевропейских странах; расширение перечня видов работ и продукции с учетом европейского уровня качества; размещение заказов у конкурирующих предприятий без наращивания собственных мощностей; повышение технологичности производимой продукции, направленной на повышение производительности труда и снижение себестоимости; создание собственной сырьевой базы. При этом вновь создаваемое предприятие изначально ориентируется на крупное производство. Особенности концепции стратегии «Сильный конкурент» являются такие направления развития предприятия, как наращивание производственной мощности; повышение технологичности производимой продукции, направленной на повышение производительности труда и снижение себестоимости; выход на западноевропейский рынок. При этом вновь создаваемое предприятие ориентируется на производство средних размеров с возможностью укрупнения.

Концепция стратегии «Мелкий субподрядчик» не требует большого количества вложенных денег, что снижает инвестиционные риски, и не требует значительных затрат времени. При этом вновь создаваемое предприятие ориентируется на мелкое производство с возможностью укрупнения только через 2-3 года работы. При использовании данной стратегии задачи развития

предприятия следующие: удержаться на рынке в момент становления; полностью загрузить производственные мощности; перейти от субподрядных заказов к собственным; укрупнить производство. Таким образом, структура управления зависит от того, какая выбрана стратегия маркетинга. Наиболее сложную организационную структуру имеют предприятия, применяющие стратегию «Лидер отрасли». В стратегии «Сильный конкурент» несколько упрощены блок экономики и финансов и блок производства работ. В структуре управления стратегии «Мелкий субподрядчик» отсутствует отдел маркетинга и сектор подготовки производства.

Производственные возможности предприятия играют решающую роль при выборе заказчиком исполнителя работ. Как правило, заказчик лично знакомится с производством. При ознакомлении заказчика с производством необходимо учитывать такие факторы, как транспортная доступность; внешний вид производства (организованность, чистота); размер и мощность производства; внешний вид и общее впечатление от рабочих предприятия; охрана производственной площадки; соблюдение правил пожарной безопасности; уровень используемой техники и технологичность производства; личность производителя работ; для западноевропейских заказчиков – уровень экологической чистоты производства и местности, где оно расположено.

Особенностью финансового плана является то, что всякое финансовое планирование ведется в условиях неопределенности. Для строительных компаний одним из факторов неопределенности является объем заказов, который возникает в результате проведения рекламных акций. Второй фактор неопределенности – неравномерность поступления заказов, что особенно важно на начальном этапе производства. При работе с большим количеством заказов этот фактор практически перестает создавать финансовые риски. В значительно меньшей степени финансовые риски создают такие факторы, как структура заказов, снижение цены заказов, изменение курса валют, изменение стоимости сырья и рабочей силы, изменения в законодательстве и прочее. Такие факторы, как резкое изменение спроса в результате кризисов и потрясений финансового рынка, а также форс-мажорных обстоятельств прогнозу практически не поддаются и в финансовом плане не учитываются [7, с. 68-72].

В коммерческих банках процесс планирования состоит из 5 фаз:

1. Анализ, в ходе которого плановый отдел или внешние эксперты оценивают перспективы конкуренции на различных рынках, возможности роста отдельных из них, делают прогноз развития экономики в целом и отдельных ее секторов, анализируют преимущества и недостатки операций банка.
2. Принятие решения, определение приоритетов банка и задач его отдельных подразделений.
3. Документирование - разработка планов и бюджетов каждым подразделением.
4. Утверждение - сведение планов подразделений и утверждение их на собрании руководства банка.
5. Контроль за исполнением плана [5].

Особенностью бизнес-плана предприятия легкой (пищевой) промышленности является то, что в структуре управления, помимо директора и бухгалтера, возникает третье управленческое звено – технолог. Технолог несет ответственность за выпуск высококачественной продукции и ее совершенствование; разработку новых видов продукции; внедрение в производство новейших достижений науки и техники; механизацию и автоматизацию производственных процессов; соблюдение установленной технологии. Он также осуществляет оперативный контроль за ходом производства; разрабатывает календарные графики работы; устраняет причины, нарушающие нормальный режим производства; осуществляет контроль за комплексностью и качеством готовой продукции; организует контроль за качеством поступающего на предприятие сырья, материалов и полуфабрикатов. В бизнес-плане такой фирмы учитываются коммерческие и политические риски.

Таким образом, в результате проведенных исследований было выявлено, что бизнес-планирование в различных отраслях экономики имеет свои особенности. Основные отличия наблюдаются в таких разделах бизнес-плана, как финансовый и организационный план. Для усовершенствования системы бизнес-планирования необходимо, в первую очередь, обеспечить повышение квалификации работников, занимающихся подготовкой бизнес-планов, ориентировать сотрудников предприятия на использование западных методик составления бизнес-плана, поскольку они более эффективны. Также больше внимания следует уделять сбору информации, поскольку от ее достоверности зависит успешность реализации поставленных целей.

Литература

1. Горохов М.Ю., Машев В.В. Бизнес – планирование и инвестиционный анализ: Как привлечь деньги.- М.: Филин, 1998.- 208 с.

2. Пелих А.С. Бизнес-план. – М.: “Ось-89”, 1998.- 380 с.
3. Шпек Р. Іноземні інвестиції в Україні // Урядовий кур'єр. — 1996. — № 62. — 2 квіт. — С. 5.
4. Потійко Ю. Особливості бізнес-планування діяльності комерційного банку // Вісник НБУ. – 2003. - №2.-С.43-44.
5. Покропивний С.Ф., Новак А.П. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності. – К: Кондор, 1998. – 184 с.
6. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты. – СПб.: БЕК, 2002.- 458 с.
7. Федоренко В.Г., Бондаренко Е.В. Будівництво та інвестиції в Україні. — К: Знання, 1998.- 273 с.

УДК 338.484 (477.75)

Г.Г. Надворная, ассистент,
ТНУ им. В.И. Вернадского

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях развития рыночных отношений, которые характеризуются обострением конкурентной борьбы на туристическом рынке, падением результативности деятельности туристических предприятий, отсутствием единого подхода к анализу их управления обостряется проблема всестороннего изучения менеджмента международного туризма и поиска способов его совершенствования. Многие страны с менее богатыми туристскими ресурсами смогли войти в число ведущих туристических регионов мира благодаря правильно поставленному маркетингу, продвижению на международный рынок собственных брендов. При том, что все туристские объекты по-своему уникальны, турист, совершающий поездку с определенной целью, всегда имеет возможность выбора. Немаловажное место в маркетинге занимают и вопросы ценообразования. Ценообразование вообще, и в туризме в частности, – целая наука, которая постигается не сразу. Туризм – это сфера экономики, а значит и бизнеса. Успешное развитие частного бизнеса при одновременном учете интересов общества и государства возможно только при условии постоянного сотрудничества и диалога всех сторон, заинтересованных в развитии туризма.

В современной литературе постановка проблемы связана с именами многих авторов, в том числе Бикташева Д.Л., Гиевая Л.П., Жданова Т.С., которые рассмотрели менеджмент в туризме [1, с. 145]. Цветкова И.И. изучила финансово-экономические показатели развития курортно-рекреационных услуг в Крымском регионе [2, с. 9]. Юрик Р.А. рассмотрел маркетинг как необходимый инструмент управления турфирмой [3, с. 26]. Таким образом, актуально будет определить систему мероприятий по повышению эффективности финансово-экономической деятельности туристических предприятий.

Целью статьи является определение системы мероприятий по повышению эффективности управления финансово-экономической деятельностью туристических предприятий.

Основным способом совершенствования менеджмента туризма является использование стратегических подходов для управления туристической деятельностью. Стратегический процесс управления на туристических предприятиях подразумевает формулирование цели и миссии предприятия и выявление возможностей для их достижения. При этом управление туристической деятельностью подразумевает взаимодействие элементов с окружающей средой. В достижении целей предприятиям содействует стратегический процесс маркетинга. Целью стратегического процесса маркетинга является удовлетворение потребностей туристов, достижение превосходства над конкурентами, завоевание доли рынка. Процесс стратегического менеджмента на туристическом предприятии заключается в использовании стратегического анализа, стратегического планирования, стратегической организации и контроля (рис. 1).



Рис. 1. Рекомендуемый алгоритм процесса стратегического управления туристической деятельностью

Стратегический анализ туристической деятельности складывается из четырех последовательных этапов [4, с. 56]. На первом этапе необходимо проанализировать целевой рынок, на котором осуществляет свою деятельность туристическая фирма. Второй этап заключается в разработке матрицы целевого рынка. На третьем этапе анализируется деятельность туристического предприятия, после чего, на четвертом этапе, выявляются конкурентные преимущества предприятия и складывается профиль его конкурентных преимуществ.

Наиболее досконально туристические рынки классифицируются по географическим, психолого-поведенческим и экономическим критериям. Необходимость сегментации туристического рынка очевидна. Во-первых, складывается более четкое понимание потребностей туристов, во-вторых, появляется возможность разработать туристический продукт и маркетинговый комплекс для данного сегмента; в-третьих, уменьшаются затраты на продвижение турпродукта; в-четвертых, формируются конкурентные преимущества. Завершающим этапом стратегического анализа туристических предприятий является выявление конкурентных превосходств предприятий и формирование их профиля (рис. 1) [5, с. 67].

Оценка конкурентных преимуществ туристических предприятий проводится согласно предложенной схеме. При этом выделены такие две группы, которые необходимо исследовать для оценки конкурентоспособности: количественные показатели туристической деятельности и качественные показатели удовлетворения туристического спроса. К группе количественных показателей туристической деятельности относятся: в сфере реализации – рентабельность услуг, себестоимость одного тура-дня, стоимость одного тура-дня; в сфере управления персоналом - затраты на оплату труда, требуемый объем фонда оплаты труда, необходимое количество специалистов с высшим образованием, необходимое количество постоянных работников, средняя заработная плата; в сфере управления туристическим обслуживанием - объем реализации услуг, общая сумма дополнительных услуг, количество жалоб на несвоевременное предоставление услуг, число жалоб туристов на неуважительное и грубое отношение со стороны персонала; в сфере использования ресурсов - рентабельность деятельности, прибыль. Группа качественных критериев удовлетворения туристического спроса включает конкурентоспособность туристического продукта (ассортимент туристических услуг, качество услуг, цена услуги); конкурентоспособность обслуживания (места расположения, квалификация персонала, время работы, рекламная политика, имидж предприятия) [5, с. 73].

Следующим этапом процесса стратегического управления туристической деятельностью является стратегическое планирование, в основе которого лежит формулирование миссии и целей туристического предприятия. Основной задачей стратегического планирования является создание и поддержка стратегического соответствия целей фирмы ее возможностям.

Общая конкурентная стратегия туристического предприятия разрабатывается в зависимости от стадии жизненного цикла туристического товара (ЖЦТТ). Согласно ЖЦТТ необходимо использовать различные типы стратегии. На стадии зарождения наиболее целесообразно выбирать стратегию массового проникновения на рынок, если число конкурентов невелико, или стратегию проникновения в рыночную «нишу», если число конкурентов велико. Для предприятий, чей туристический продукт находится в стадии роста, количество конкурентов невелико, а ресурсы ограничены, необходимо придерживаться стратегии «защиты». В случае, когда у конкурентов достаточно ресурсов и компетенции, необходимо использовать стратегию конфронтации.

Следующим этапом процесса стратегического менеджмента туристической деятельности является стратегическая организация. Стратегическая организация состоит из совершенствования и приведения организационной структуры в соответствие со стратегией. С этой целью необходимо заниматься планированием приема иностранных туристов и заключением договоров с иностранными партнерами. Для планирования приема иностранных туристов необходимо создание внешнеэкономического объединения, целью которого будет помощь в оформлении туристических виз и организация групповых туристических поездок иностранцев, обмен туристами по принципу равенности предоставленных комплексных услуг, а также обмен группами отдыхающих, в основном из стран СНГ, Восточной и Западной Европы, Америки. Заключительным этапом стратегического менеджмента следует считать стратегический контроль, который заключается в оценке эффективности туристической деятельности по экономическим и социальным критериям. Для определения влияния туризма на экономику страны и оценки эффективности менеджмента международного туризма выделено три группы показателей: показатели экономической эффективности выездного международного туризма; показатели экономической эффективности въездного международного туризма; обобщающие показатели эффективности международного туризма как области национальной экономики.

Группа показателей экономической эффективности менеджмента выездного туризма содержит: показатель валютной эффективности международного обмена туристами, который показывает пользу от обслуживания туристов, выезжающих за границу и иностранных туристов (въезжающих); сумма валютных поступлений, которая представляет разницу между доходами, полученными от продажи туристических услуг и товаров, а также средств, потраченных на рекламу туристического продукта и представительские цели. Сумма доходов от выездного туризма (при реализации туров за границу) в общих туристических доходах исчисляется как процентное соотношение суммы поступлений от реализации туров за границу к общим поступлениям от туристической отрасли [2, с. 9-10]. В связи с этим основным показателем экономической эффективности менеджмента туристических предприятий следует считать прибыль, поскольку все показатели, используемые для определения эффективности деятельности, первоначально сопоставляются с полученной прибылью. Эти показатели могут быть как абсолютными, так и относительными.

Общий принцип построения обобщающих показателей экономической эффективности по экономике в целом, ее отраслей и секторов допускает сравнение результата функционирования туристических организаций страны и их экономического потенциала, или с текущими затратами этих организаций, что связано с достижением данного результата. В эти показатели можно включить эффективность затрат живого труда в отрасли (объем реализации на одного работающего, количество отдыхающих на одного работающего, объем реализации на одного отдыхающего; показатель выполнения бюджетных платежей; показатели фактического коэффициента доллара или другой свободно конвертируемой валюты). Фактический коэффициент валюты представляет собой отношение затрат по обслуживанию иностранных туристов в национальной валюте и валютных доходов. Наиболее эффективной считается деятельность, обеспечивающая наименьший коэффициент доллара.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что оценка конкурентных преимуществ туристических предприятий исследуются по двум группам: количественные показатели туристической деятельности и качественные показатели удовлетворения туристического спроса. Для определения влияния туризма на экономику страны и оценки эффективности менеджмента международного туризма выделяют три группы показателей:

- показатели экономической эффективности выездного международного туризма;
- показатели экономической эффективности въездного международного туризма;
- обобщающие показатели эффективности международного туризма как области национальной экономики.

Литература

1. Бикташева Д.Л., Гиевая Л.П., Жданова Т.С. Менеджмент в туризме.- М.: Альфа-М, 2007. – 335 с.
2. Цветкова И.И. Финансово-экономические показатели развития курортно-рекреационных услуг в Крымском регионе // Экономика и управление.- 2002.-№ 4.- С. 9-10.
3. Юрик Р.А. Маркетинг как необходимый инструмент управления турфирмой // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004.- №2.- С. 26-27.
4. Восколович Н.А. Маркетинг туристических услуг. - М: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003. – 167 с.
5. Менеджмент в туризме. Под ред. Новикова В.С. – М.: Книгодел МАТГР, 2006. – 166 с.

УДК 330.313.002.3

О.В. Севастьянова, аспирант,
ТНУ им. В.И. Вернадского

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В КУРОРТНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В развитии экономики Крыма курортное хозяйство играет ключевую роль, так как курортная услуга с каждым годом становится все более востребованной. Число отдыхающих, посетивших Крым с лечебно-оздоровительной целью, растет с каждым годом. Повышение интереса к санаторно-курортному комплексу требует от руководителей пересмотра «советских» подходов к управлению курортным предприятием, обуславливает необходимость изучения производственных процессов, протекающих на предприятии, с целью выявления новых возможностей. Сущность производственного процесса рассматривается, в основном, с точки зрения производства продукции, но в связи с тем, что главным продуктом деятельности предприятия курортного хозяйства является курортная услуга, возникает необходимость в более глубоком рассмотрении данного понятия с точки зрения производства услуг.

Цель статьи - раскрыть сущность и содержание понятия «производственный процесс в курортном хозяйстве».

В связи с тем, что за основу исследования была взята деятельность курортных предприятий, необходимо раскрыть сущность такого ключевого понятия как «курортное хозяйство». Несмотря на то, что термин «курортное хозяйство» употребляется сравнительно давно, конкретного определения этому термину ни в нормативно-правовой базе, ни в литературе еще не дано. В законе Украины «О курортах» дано следующее определение понятиям «курорт» и «курортное дело»:

- курорт - освоенная природная территория на землях оздоровительного назначения, имеющая природные лечебные ресурсы, необходимые для их эксплуатации здания и сооружения с объектами инфраструктуры, используемая в целях лечения, медицинской реабилитации, профилактики заболеваний и для рекреации и подлежащая особой охране;
- курортное дело - совокупность всех видов научно-практической и хозяйственной деятельности, направленных на организацию и обеспечение лечения, медицинской реабилитации и профилактики заболеваний с использованием природных лечебных ресурсов [1, с. 1].

Организация обслуживания на курортах осуществляется санаторно-курортными учреждениями разных форм собственности, созданными в установленном законодательством Украины порядке, и направляется на обеспечение условий для полноценного лечения, медицинской реабилитации и профилактики заболеваний путем принятия гражданами лечебных процедур, а также обеспечение надлежащих условий их проживания, питания, получение культурно-бытовых услуг.

Санаторно-курортные учреждения - это учреждения здравоохранения, расположенные на территориях курортов и обеспечивающие оказание гражданам услуг лечебного, профилактического и реабилитационного характера с использованием природных лечебных ресурсов [1, с. 6].

С точки зрения управления производственными процессами, термин курортное хозяйство, по нашему мнению, более емкий, чем санаторно-курортное учреждение, так как, во-первых, он подчеркивает принадлежность предприятия к сервисной деятельности; во-вторых, предприятие, в этом случае, рассматривается с точки зрения протекающих в нем процессов. В связи с этим, необходимо дать определение термину «курортное хозяйство». Курортное хозяйство – это сервисная система со сложными производственно-хозяйственными связями, которая призвана обеспечивать условия для полноценного лечения, медицинской реабилитации и профилактики заболеваний путем принятия гражданами лечебных процедур, а также обеспечение надлежащих условий их проживания, питания, получение культурно-бытовых услуг.

Основу производственно-хозяйственной деятельности предприятия составляет производственный процесс. «Процесс» в переводе с латинского означает последовательную смену состояний, явлений, а производство трактуется как процесс создания продукта труда. Согласно определению Егупова Ю.А. «производственный процесс - это совокупность взаимозависимых процессов труда и природных процессов в результате которых исходное сырье и материалы превращаются в готовую продукцию» [2, с. 44]. А согласно определению, данному Василенко В.А. и Узуновым В.Н.: «производственный процесс – это последовательная смена состояния предметов труда, в результате которого получают продукт труда – изделие, товар, услугу» [3, с. 35]. По мнению автора, второе определение является более полным, так как раскрывает сущность производственного процесса не только с точки зрения производства продукции, но и оказания услуг. Организация производственного процесса, в этом случае, состоит в объединении людей, орудий и предметов труда в единый процесс производства материальных и нематериальных благ.

Если рассматривать производственный процесс с позиции высшего руководства предприятия, то его можно представить в виде «черного ящика» (рис. 1) [3, с. 23].



Рис. 1. Ресурсная схема производственного процесса

Руководителя высшего ранга, в первую очередь, интересует выход, результат производственного процесса, то есть цель, степень ее достижения. Затем то, что необходимо для достижения цели, то есть вход, и в последнюю очередь сам производственный процесс. На входе «черного ящика» изображены стрелками пять видов ресурсов, необходимых для функционирования любого предприятия: трудовые (Р); материальные (М); финансовые (Ф); технологические (Т) и информационные (И).

Ранее в отечественной науке управления рассматривали четыре вида производственных ресурсов: трудовые, материальные, финансовые и технические. Под техническими ресурсами подразумевались машины, оборудование и так далее. Считалось, что этих четырех видов достаточно для функционирования производственных процессов. Информация хотя и учитывалась в системе управления, однако к категории ресурсов ее не относили. Чаще всего информационное обеспечение считалось видом деятельности и поэтому причислялось к категории функций управления.

В период развития рыночных отношений значение информации резко возросло. Без нее невозможно начать новое дело, производить новый продукт, выжить в конкурентной борьбе. Без информации не может обойтись ни одно предприятие, а для некоторых данный ресурс является доминирующим. Поэтому с полным основанием можно перенять зарубежный опыт и отнести данную категорию к разряду производственных ресурсов. Данную схему, применительно к курортному хозяйству, следует дополнить еще одним важнейшим видом ресурсов – природным. Именно наличие природных ресурсов делает предприятие курортным. Ценность природных ресурсов определяется их уникальностью, а эффективность использования ресурсов определяется характером их использования. Таким образом, ресурсы – это управляемые факторы производства, которые обладают стоимостными свойствами, необходимыми для функционирования и развития производственных процессов.

Производственный процесс в курортном хозяйстве можно разделить на те же составляющие, что и в производстве: основное производство, вспомогательное и

обслуживающее. Только главной целью производственного процесса является не производство продукции, а оказание качественных курортных услуг. В связи с тем, что главными функциями санаторно-курортных предприятий является оказание услуг по лечению, реабилитации и оздоровлению, а также предоставление услуг питания и размещения, то основное производство должно обеспечить предоставление именно этих услуг. Вспомогательное производство должно обеспечить все условия для того, чтобы услуга была оказана вовремя и соответствовала определенному стандарту. Основное и вспомогательное производство взаимодополняют друг друга и найти между ними грань порой сложно. Обслуживающие (инфраструктурные) производственные процессы обеспечивают создание нормальных условий для протекания основных и вспомогательных производственных процессов. Они протекают, как правило, последовательно с основными и вспомогательными процессами, перемежаются с ними (складское хозяйство, транспортное хозяйство). Инфраструктурные процессы прямо не участвуют в оказании услуг.

Итак, предоставление комплекса услуг потребителям представляет собой производственный процесс. В ходе производственного процесса в курортном хозяйстве используются природные, трудовые, информационные и материально-технические ресурсы. Только комплексный подход к оказанию обеспечит курортному предприятию лидирующее положение в отрасли.

Литература

1. Закон Украины «О курортах» от 5 октября 2000 г. № 2026-III // ВВР.- 2000.-№ 50.-Ст. 435.
2. Єгупов Ю.А. Організація виробництва на промисловому підприємстві.- Київ: ЦНЛ, 2006.- 488 с.
3. Василенко В.А., Узунов В.Н. Система менеджмента. Учебное пособие. Книга в 2-х томах. Том 2.- Симферополь, 2000.- 370 с.

УДК 339.5 (477)

С.К. Онищенко, магистрант,
ТНУ им. В.И. Вернадского

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

Обретение Украиной независимости стало основным побудительным фактором её участия в мировом интеграционном процессе, который ведёт к либерализации внешней торговли и создает возможности, как для макроэкономической стабилизации, так и следующей структурной перестройки экономики, приближая внутренние цены к мировому уровню, что позволяет активно использовать преимущества международного разделения труда, специализации и кооперации производства.

Несмотря на то, что за прошедшие шестнадцать лет в Украине сделаны важные шаги на пути реформы внешнеторговой политики, она еще не стала реальным фактором, который бы способствовал оздоровлению экономики и обеспечению экономического роста. Экспортные поставки все больше зависят от вывоза узкого круга сырьевых товаров, а импорт больше способствует вытеснению отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка, чем росту эффективности производства и повышению его технологического уровня. Вместе с тем, как показывает мировой опыт, активная внешнеторговая политика может стать действенным инструментом структурной перестройки экономики, повышения эффективности и конкурентоспособности национального производства, роста благосостояния населения. Анализ состояния внешней торговли Украины на современном этапе её развития посвящены работы многих отечественных ученых. В частности, Коломиец И.Ф. отмечает, что «практика ВЭД отечественных предприятий свидетельствует о том, что организационные изменения, которые она обусловила, имели достаточно поверхностный характер, значительно отличающийся от трансформаций, которые должны осуществляться в процессе реализации. Главной целью изменений было упрощение организационных структур...» [1, с. 63-64].

Особенностью современного состояния экономики Украины является то, что в течение последнего десятилетия развитие внешнеэкономической деятельности предприятий происходило в принципиально новых условиях ведения хозяйства, которые характеризовались либерализацией государственного регулирования, ростом предпринимательской активности субъектов ВЭД разных форм собственности. Анализируя результаты процесса становления рыночных условий осуществления хозяйственной деятельности, можно выявить основные тенденции развития ВЭД,

которые характеризуются показателями внешнего сектора экономики страны (табл. 1) [2, с. 25, 261, 265].

Анализируя обобщенные показатели внешнеэкономической деятельности в Украине, можно утверждать, что с 2000 г. происходит стабильное наращивание объемов внешней торговли: экспорт товаров и услуг растёт в среднем на 17% ежегодно, а импорт – на 21,5%, то есть более быстрыми темпами, и с 2000 г. по 2006 г. их объемы увеличились соответственно в 2,5 и 3,2 раза. Следует отметить, что в 2005 г., впервые за последние 7 лет, сальдо внешней торговли товарами приобрело отрицательное значение (-1907,9 млн. долл.) и было компенсировано позитивным значением сальдо внешней торговли услугами (+3141,7 млн. долл.), а в 2006 г. сальдо внешней торговли стало отрицательным (- 2,9 млрд. долл.).

Таблица 1

Динамика основных показателей внешнеэкономической деятельности Украины

Показатели	Годы						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Экспорт товаров и услуг, млрд. долл.	18,1	19,8	22,0	27,3	38,0	40,4	45,9
Импорт товаров и услуг, млрд. долл.	15,1	16,9	18,2	24,5	31,1	39,1	48,8
Сальдо внешней торговли, млрд. долл.	3,0	2,9	1,8	2,8	6,9	1,3	-2,9
Темпы роста к предыдущему году, %							
• экспорта товаров и услуг	-	109,7	111,1	124,1	139,0	106,3	113,7
• импорта товаров и услуг	-	112,0	107,4	134,7	126,9	125,8	124,8
Экспорт товаров и услуг в % к ВВП	57,77	52,12	51,92	54,51	58,58	46,9	43,1
Импорт товаров и услуг в % к ВВП	48,32	44,52	42,86	48,69	47,91	45,4	45,8
Прямые иностранные инвестиции в Украину (на конец года), млн. долл.	3875,0	4555,3	5471,8	6794,4	9047,0	16890,0	21186,0
Прямые иностранные инвестиции из Украины (на конец года), млн. долл.	170,3	155,7	144,3	165,9	198,6	219,5	221,5

Кроме того, целесообразно рассмотреть удельный вес совокупного экспорта и импорта в ВВП. Эти показатели более обобщенно характеризуют внешний сектор экономики. На рис. 1 графически представлена динамика доли экспорта и импорта в ВВП Украины.

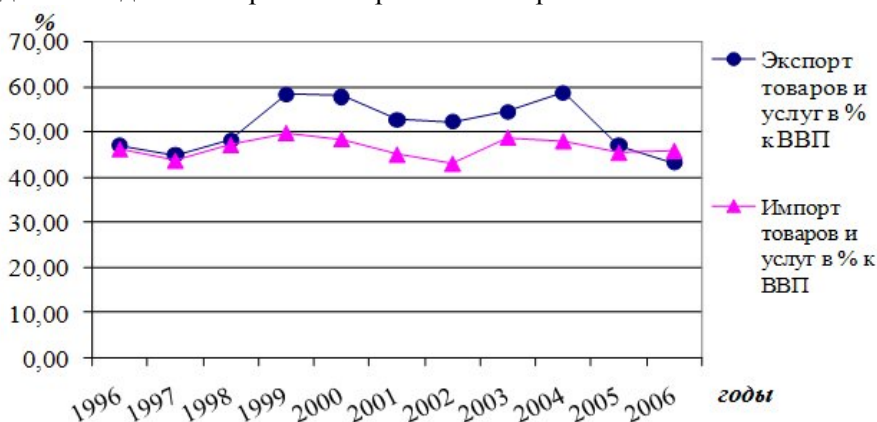


Рис. 1. Динамика удельного веса экспорта и импорта товаров и услуг в ВВП Украины

Как видно, на протяжении 1997-1999 гг. эти показатели росли (доля экспорта — на 11,3%, доля импорта — на 3,5%), потом имел место незначительный спад (6,1% и 6,6% соответственно), а с 2003 г. наблюдается повышение удельного веса в ВВП экспорта на 6,4% и импорта на 4,9%; в 2006 г. наблюдается снижение этих показателей до уровня 43,1 % и 45,8 % соответственно. Опыт развитых стран свидетельствует, что удельный вес общего объема их экспорта в ВВП не превышает 25%, поэтому основное внимание должно быть уделено не столько количественным, сколько качественным показателям, то есть необходимо осуществлять структурные сдвиги в отраслях ВЭД, приспособлять их к мировым интеграционным процессам, что обеспечит экономическую независимость страны или региона [3, с. 26].

В общей структуре внешней торговли Украины доминирует торговля товарами: наблюдается стабильная тенденция — доля внешней торговли в материальной форме (товары) колеблется в пределах 83,6 – 89,3%, в невещественной форме (услуги) — в пределах 10,7 – 16,4%. (рис. 2) [2, с. 248, 258].

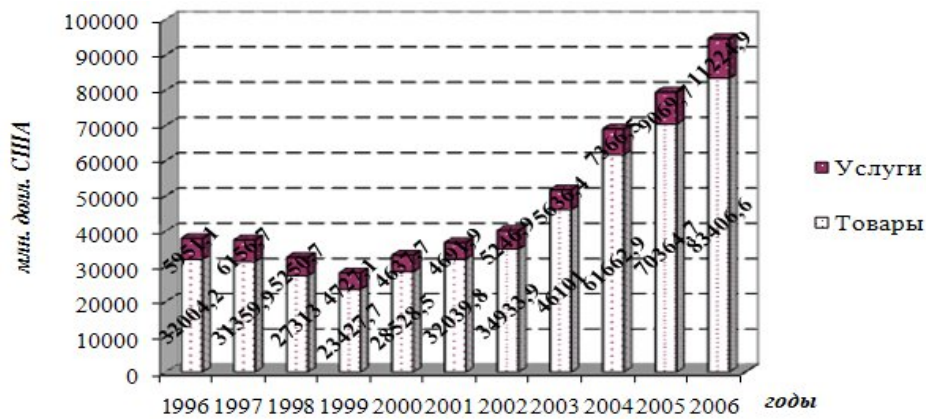


Рис. 2. Динамика и структура внешней торговли Украины в 1996-2006 гг.

В Украине внешняя торговля товарами имеет четко выраженную географическую направленность: в 2006 г. на внешнеторговый оборот со странами СНГ приходится 39,4%, со странами Европы — 35,3%, Азии — 17,0%, Америки — 4,8%, Африки — 3,3%. Среди стран СНГ лидером во внешнеторговых отношениях является Российская Федерация: на долю этой страны в 2006 г. приходилось 68,3% внешнеторгового оборота товарами со странами СНГ или 25,5% товарооборота Украины. Важными торговыми партнерами в пределах СНГ также является Беларусь (9,6% и 6,2% соответственно), Казахстан (экспорт — 6,5%, импорт — 3,4%), и Молдова (5,3% и 0,6%). Вторыми по значимости партнерами в торговле товарами для Украины являются страны Европы (на внешнюю торговлю товарами с европейскими странами в 2006 г. пришлось 35,8%), в частности, Германия (6,6%), Италия (4,7%), Польша (4,1%), Венгрия (2,0%) и Франция (1,6%) [2, с. 248-252]. Основной составляющей товарной структуры украинского экспорта, как и раньше, являются черные металлы. Удельный вес этой продукции в общем объеме товарного экспорта в 2006 г. составлял 42,8%.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в Украину имеют устойчивую тенденцию к росту и за последние 11 лет их объемы увеличились в 18 раз. На начало 2007 г. ПИИ в экономике Украины составили 21186,0 млн. долл. (рис. 3) [2, с. 262, 266].

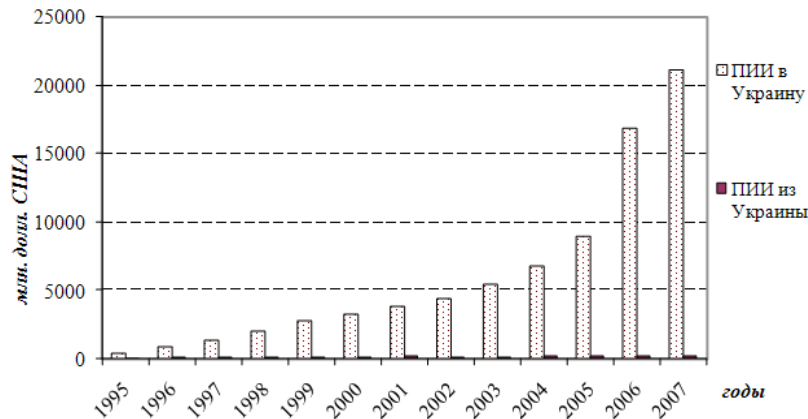


Рис. 3. Потоки прямых иностранных инвестиций в Украину в 1995-2006 гг.

Самыми крупными инвесторами (по состоянию на начало 2007 г.) являются Германия (26,5%), Кипр (14,2%), Австрия, Великобритания и Нидерланды (по 7% каждая). Наибольший объем ПИИ приходится на промышленность (28,3%), в частности, на перерабатывающую (26,1%), а также на оптовую и розничную торговлю (12,0%) [2, с. 262].

На основе анализа обобщенных показателей внешнеэкономической деятельности, можно утверждать, что в течение последних лет происходит стабильное наращивание объемов внешней торговли. Необходимость завоевания конкурентных позиций на мировых рынках, с опорой на использование собственных преимуществ и имеющегося потенциала, обусловили на протяжении всех лет независимости наращивание национальной конкурентоспособности на основе факторов производства. Основными причинами неудовлетворительной товарной структуры ВЭД является низкая эффективность производства, высокая энерго- и материалоёмкость продукции, отсталость технологической базы большинства отраслей экономики. Таким образом, существует неотложная

необходимость кардинального изменения структуры внешней торговли, в частности, увеличение в экспорте удельного веса продукции высокотехнических отраслей экономики (машиностроения, в том числе энергетического и сельскохозяйственного, самолетостроения, проектирование и строительства нефтегазопроводов, железных дорог, линий электропередач и тому подобное).

Литература

1. Коломієць І.Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. — Львів, 2004. — 247 с.
2. Статистический ежегодник Украины за 2006 г. / Государственный комитет статистики Украины. Под ред. Осауленко А.Г. — К.: Изд-во „Консультант”, 2007. — 551 с.
3. Abell D.F., Hammond J.S. Strategic Marketing Planning. — N.Y., 1979. — 527 p.

УДК 658:338.45

В.А. Василенко, д.э.н., профессор, ТНУ им. В.И. Вернадского,
Я.А. Белоущенко, аспирант,
Керченский государственный технологический университет

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ И УГРОЗЫ БЕЗОПАСНОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Формирование и развитие рыночных отношений, построенных на основе новых механизмов функционирования предприятий, ведет к возрастанию роли экономической устойчивости организаций как основной доминанты предотвращения внутренних и внешних угроз. Функционируя в условиях жесткой конкуренции, предприятия ощущают острую необходимость в обеспечении собственной экономической безопасности (ЭБ). При этом особую актуальность приобретает исследование угроз ЭБ с целью их устранения или смягчения на пути прогрессивного и устойчивого развития предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций показывает, что авторы рассматривают проблемы жизненного цикла организации под разными углами зрения в контексте решаемых ими задач. Так, Смирнов Э.А. рассматривает жизненный цикл организации при изложении понятийного аппарата, связанного с философией развития. Коротков Э.М. анализирует данную категорию сквозь призму тенденций циклического развития организации, тогда как другие авторы – с точки зрения принятия решений и продуктивно-рыночных и технологических переходов [1].

Наиболее близким к затронутой проблеме является подход профессора Фомина Я.А., который рассматривает жизненный цикл организации как процесс, этапы развития которого сопряжены с закономерностями образования «провалов» на стыках периодов эволюционного развития предприятия [2]. При этом нерешенными аспектами затронутой проблемы остаются вопросы определения угроз безопасному и устойчивому развитию организации на основе исследования ее жизненного цикла. В связи с этим целью работы является выявление угроз безопасности функционирования и устойчивого развития организации на основе модели цикличности.

Рассматривая кривую жизненного цикла организации, логичным будет предположить, что движение организации по своему жизненному циклу подразумевает его развитие (рис. 1) [3].

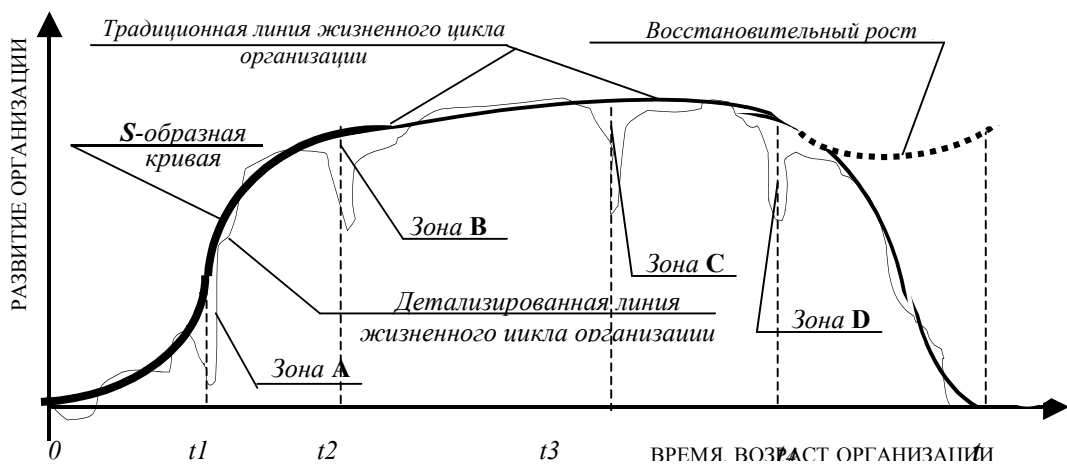


Рис. 1. Жизненный цикл предприятия с локальными участками угроз («провалами») – зоны А, В, С, D

«На начальном этапе – считают исследователи Вяткин В.Н., Вяткин И.В., Гамза В.А., Екатеринбургский Ю.Ю. и Дж. Хэмптон – первичный успех состоявшихся и выживших предприятий направлен на защиту имеющихся завоеваний, обеспечение и сохранение авторитета, социального статуса, имиджа фирмы. Затем, от текущего реагирования на отдельные локальные риски к полностью интегрированной системе антикризисного менеджмента через несколько промежуточных состояний» [4, с. 145]. По нашему мнению, потребности и необходимость в устойчивом развитии предприятия возникают гораздо раньше, уже в начальный период жизненного цикла

предприятия. А угрозы становлению и развитию предприятия возникают еще на стадии зарождения и сопровождают его в течение всего жизненного цикла.

Если на приведенной модели жизненный цикл организации представляет собой, в принципе, традиционный вид (в виде некоторой аппроксимирующей кривой – жирная линия), отражающий пять этапов (эксплерентный – $0 - t_1$, пациентный – $t_1 - t_2$, виолентный – $t_2 - t_3$, коммутантный – $t_3 - t_4$ и латентный – $t_4 - t_5$), то в более детализированном виде он будет иметь несколько иную схему развития (рис. 1). Кроме того, виолентному периоду обязательно предшествует организационно-подготовительный этап юридического становления предприятия (рис. 2) [5].



Рис. 2. Организационно-подготовительный этап создания фирмы

В конце эксплерентного и начале пациентного периодов могут проявиться первые ожидаемые угрозы. Собственно, в это время рождается потребность в управлении собственными, в принципе, закономерными кризисами и их предотвращении [3]. Именно на этом отрезке возникает необходимость в обеспечении надежности наемного руководства, а также в борьбе с угрозами и сбоями в связанных организациях – поставщиках, потребителях и т.п. Жизненный цикл предприятия состоит из чередующихся фаз спада и подъема, между которыми располагаются кризисные «провалы» – зоны А, В, С, D (см. рис. 1). Жирной сплошной линией представлен график традиционного жизненного цикла, отражающий процесс функционирования предприятия на всем периоде своей жизнедеятельности. При этом на этапе (стадии) $t_4 - t_5$ показана возможность развития организации по двум сценариям – благоприятном (восстановительный рост) и негативном (банкротство и разрушение). Вторая кривая (тонкая линия) представляет собой детализирующий график жизненного цикла предприятия по пяти важнейшим этапам его развития ($0 - t_1, t_1 - t_2, t_2 - t_3, t_3 - t_4, t_4 - t_5$) с изображением различных колебаний под влиянием случайных угроз и кризисных зон («провалов») между отдельными этапами развития.

Буквами А, В, С, D, Е, обозначены зоны кризисных «провалов» (см. рис. 1). Эти зоны, по мнению российского исследователя Фомина Я.А., служат условными границами циклов развития и показывают завершение фазы спада, когда окончательно исчерпываются ресурсы предприятия для поддержания конкурентного преимущества, они же являются началом этапа оживления, который сопровождается восстановлением конкурентного преимущества предприятия новым способом [2, с. 11]. Такое объяснение образованию «провалов», на наш взгляд, является не совсем корректным.

Если проанализировать S-образную кривую части жизненного цикла (рис. 1), то выявится, что:

- S-образная кривая характеризуется целым рядом преломлений (перегибов) с разными знаками;
- точки перегибов кривой, скорее всего, являются очевидными и опасными местами возможного появления угроз безопасному развитию организации;
- S-образной кривой, отражающей «лучшую половину» жизненного цикла развития организации, будет предшествовать весьма похожая кривая создания предприятия с некоторым наклоном вправо;
- тангенс угла этого наклона будет зависеть от глубины и протяженности зоны затрат на создание материальной базы рождающегося предприятия (рис. 3).

Анализируя рис. 3 можно отметить: во-первых, чем больше будет угол α , тем больше затрат необходимо для создания предприятия, и тем продолжительней и эффективней должен быть эксплерентный диапазон развития предприятия, дающий прибыль; во-вторых, возникает необходимость сокращения межэтапного периода нечувствительности.

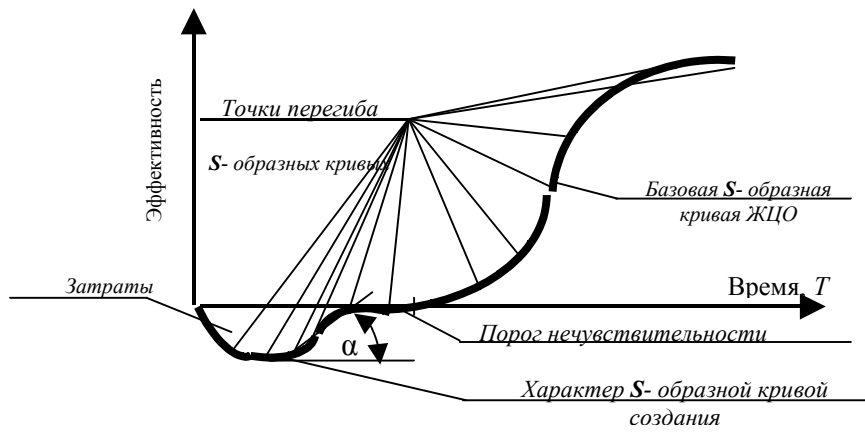


Рис. 3. Синтез S-образных кривых и точки перегибов

В то же время, анализ известных кривых развития жизненных циклов технологий (или продуктов) показывает, что переходы от одной технологии T_1 к более совершенной T_2, \dots, T_n происходит примерно по той же схеме, но по возрастающей аппроксимирующей кривой (рис. 3). Семейство S-образных технологических кривых, отображающих переход к новой, более совершенной технологии влечет за собой образование аналогичных «провалов», которые мы назвали инновационными кризисными зонами.

Таким образом, угрозы устойчивости развития организации на этапах жизненного цикла и его экономической безопасности существуют всегда. Многие из них вполне ожидаемы и диктуются самой природой развития, его диалектикой. Следовательно, такие угрозы вполне прогнозируемы и их появление должно сопровождаться определенными мерами превентивного характера (табл. 1).

Таблица 1

Особенности организаций, находящихся на разных стадиях развития

Этапы развития	Характеристика организации	Угрозы
Создание	Власть в руках собственника Достаточно простые барьеры входа на рынок Неформальная структура Единство коллектива	Ошибки в выборе бизнеса Бюрократические барьеры Ошибки в проекте предпринимательства Ошибки в подборе кадров
Эксплерент	Власть в руках собственника, на последней стадии возникает необходимость найма менеджера Некоторая формализация структуры Недифференцированная централизованная власть Простые коммуникации Рост инициатив персонала Развитие методов передачи информации Формализация принятия решений руководством	Чрезмерная увлеченность лидера Ограниченность ресурсов Непредуманные методы принятия решения и передачи информации Слабые кредитные возможности Низкие условия труда Стратегия – занять свою нишу
Пациент	Рост конкурентной окружающей среды Формирование бюрократической структура Функциональное разделение труда Умеренная дифференциация Увеличение нововведений Готовность к риску Рост производства Выработка конкурентной стратегии Завоевание сегмента рынка Централизация принятия решений	Большая зависимость от рыночной конъюнктуры Ошибки в нововведениях и производстве Появление значительных разногласий Недостаточные мощности Стратегия - расширение рынка в близлежащих областях
Виолент	Рост конкурентности и разнородности окружающей среды Низкие удельные затраты Прочное положение на рынке Формальная бюрократическая структура Высокая функциональная дифференциация Умеренно централизованная власть Прочные инновации позиции Качественные методы передачи информации и принятия решений	Сложные коммуникации Появление значительных разногласий в коллективе Рост численности управленцев Ошибки в конкурентной политике Рост консерватизма в нововведениях Стратегия – Развитие конкурентоспособности
Коммутант	Разнородная, сложная и динамичная окружающая среда Ужесточение конкурентной среды Падение рыночного положения Затоваривание складов продуктами Высокая дифференциация власти и полная ее бюрократизация Тенденция к упрощению структуры и ее свертывание Методы принятия решений формализованы	Высокий уровень риска Стремительный рост затрат Организация в коллективе оппозиции Организационная инертность Зависимость от конъюнктуры рынка Стратегия - индивидуализация производства и реструктуризация
Латиент	Жесткая конкурентная среда Распад формальной и неустойчивой бюрократической структуры Практически полное падение сбыта,	Распад связей Затухание производственной деятельности Стратегия – слияние и санация

Еще одним немаловажным аспектом устойчивого развития предприятия, связанным с его жизненным циклом, является выявление опасности возникновения интеграционных угроз, слагаемых из возможного их сочетания в процессе функционирования организации. Такими сочетаниями могут быть рассмотренные угрозы, носящие закономерный характер и связанные с развитием предприятия при его прохождении по полному жизненному циклу, угрозы инновационного характера (на стыке разных поколений нововведений) и случайные угрозы, связанные с непредвиденными воздействиями внешней и внутренней среды организации. Следовательно, руководству предприятий нужно быть готовым к их проявлению и принимать соответствующие меры безопасности как опережающего, так и реактивного характера на основе приемов антикризисного менеджмента и упреждающих стратегий. Угроз для благоприятного функционирования и устойчивого безопасного развития предприятий в рыночной среде множество. Существует достаточно много публикаций по классификации угроз и подходов к их устранению или смягчению. В данной работе мы рассмотрели лишь те угрозы, которые могут возникать для предприятий в процессе их жизнедеятельности на основе теории жизненного цикла организаций.

Появление угроз существованию предприятий по отдельным выявленным составляющим может представлять собой серьезную проблему. При этом даже небольшие и маловероятные угрозы могут создать масштабную по последствиям ситуацию, в которой формируется не только разлад между членами организации, но и разваливается вся ее структура. Такая ситуация характеризуется неоднозначными причинами, следствиями, средствами разрешения организационного кризиса.

Литература

1. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 375 с.
2. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
3. Василенко В.А. Система диагностики устойчивого развития предприятий // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 66. – С. 134 – 142.
4. Вяткин В.Н., Вяткин И.В., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж. Дж.; Риск-менеджмент: Учебник / Под ред. И. Юргенса. – М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и К^о», 2003. – 512 с.
5. Василенко В.А., Мельник И.Е. Стратегии и инновации в системе менеджмента: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2001. – 418 с.

УДК 568.562

І.В. Артюхова, асистент,
Кримський економічний інститут «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

Останнє десятиліття світового господарства характеризується збільшенням ролі сфери послуг у світовій економіці. Збільшується спектр пропонованих послуг, спостерігається зростання числа зайнятих у цій сфері. Особливу актуальність придбало питання підвищення якості послуг, що підтверджується дослідженнями вчених – економістів. Маркова В.Д. пропонує основні причини, у зв'язку з якими складно керувати якістю послуги: по-перше, «послуга не існує до її надання – це ускладнює порівняння й оцінку послуг до їх одержання. Порівнювати можна тільки очікувані вигоди й отримані», по-друге, «послугам властивий високий ступінь невизначеності» [1, с. 5]. Тут швидше за все мається про високий відсоток участі праці персоналу, і як наслідок індивідуального характеру працівника - невизначеність. Також до причин складності формування якості послуги можна віднести складність визначення параметрів послуги (якісних та кількісних) та ускладнення стандартизації показників обслуговування у зв'язку з різноманітним вимогам клієнтів. Сафронова Н.Б. відзначає, що «часто не маючи можливості адекватно оцінити якість послуги, клієнт змушений орієнтуватися на зовнішні характеристики фірми-продавця: тривалість роботи і положення на ринку, сучасність, наявність серед співробітників відомих фахівців, наявність позитивних відгуки з боку колишніх клієнтів, відкритість співробітників та їх зацікавленість у роботі, участь у суспільно значимих акціях і заходах» [2, с. 55]. Однак тут, у першу чергу, можна говорити не про оцінку кінцевої якості, а скоріше про пріоритети вибору споживачем конкретної організації, що надає послуги.

В області дослідження проблем управління якістю в сфері послуг ще не вирішене завдання розробки цілісної картини формування якості послуг з урахуванням розбіжностей, які виникають в зв'язку з переходом з одного етапу формування на інший. Мета роботи – дослідити як формується якість послуги на підприємстві та в сприйнятті споживача.

В сучасному погляді на якість спостерігається наявність чіткої тенденції орієнтації політики якості на взаємодію підприємства з суспільством в образі споживача, що підтверджує й тлумачення терміну якості в ДСТУ ISO 9000-2001. За ДСТУ ISO 9000-2001, «якість – ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги» [3]. Тому, для того щоб з'ясувати як формується якість послуги, необхідно розглянути сутність вимог та етапи їх формування. Відповідно ДСТУ 3230-95 вимоги до якості – вираження певних потреб чи їх переведення у набір кількісно або якісно встановлених вимог до характеристик об'єкта для того, щоб зробити можливими їх використання та перевірку [4]. Вимоги до якості послуг можуть задаватися національними стандартами, нормативно-технічними документами міжнародних, у тому числі професійних установ, а також формуватися в рамках систем якості, що діють в організації. Вимоги можуть пред'являтися як до результату, так і процесу надання послуги. Категорія «вимоги» охоплює ринкові і контрактні вимоги. Тут також мають місце вимоги суспільства, які включають охорону довкілля, здоров'я, безпеку, заощадження природних ресурсів і т.д.

Потреби мають наступні особливості: міняються згодом; можуть переводитися в характеристики на основі критеріїв установлених (придатність, надійність і т.д.) або невстановлених (модність, естетичність); мають кількісне вираження (технічні характеристики) або не мають його (колір, форма) [5, с. 15]. Фомічев С.К. розглядає два види потреб: встановлені (стандарти, замовлення і т.п.) і передбачувані (результати маркетингових досліджень, нові розробки і т.д.) [5, с. 14].

Додамо, що потреби щодо якості об'єкта можуть бути неусвідомленими, схованими, що підтверджується останніми дослідженнями іноземних та вітчизняних вчених. Тому, на нашу думку можна запропонувати наступні види потреб, що відносяться до якості об'єкта: сховані потреби, усвідомлені споживачем потреби відносно якості, потреби споживача в розумінні фірми та вимоги до якості. Суттєво, щоб вимоги до якості повністю відбивали потреби споживача, але формування послуги до того як потрапить на судження споживача у виді кінцевої якості проходить ряд етапів, які відображені на схемі (рис. 1).

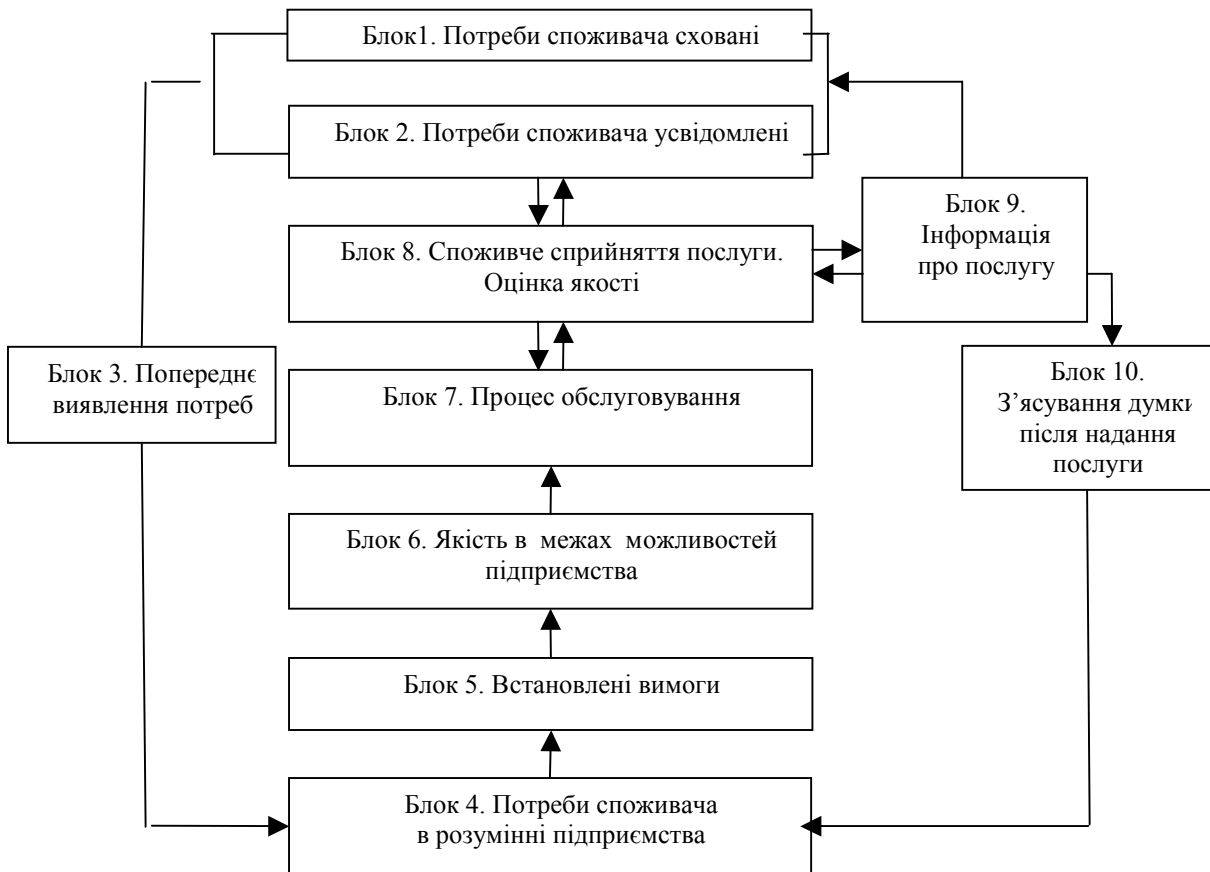


Рис. 1. Етапи формування якості послуги

Запропонована схема побудована за допомогою структурного аналізу на основі ідеї «моделі розбіжностей» («GAP-аналіз»), розглянутої в роботі В.Зейтамль та М. Бітнер [6]. Така схема формування якості послуги дозволить розробити більш оптимальну політику керування нею.

Як було вище визначено, у сприйнятті та оцінці якості послуги клієнтом беруть участь сховані потреби, що відображено на рис. 1 (блок 1). Такі потреби в сукупності з усвідомленими (блок 2) формують необхідні характеристики послуги у свідомості (чи підсвідомості) споживача, що при оптимальній комунікаційній політиці підприємства можуть бути виявлені (блок 3).

Пройшовши через перераховані етапи формування характеристики якості послуг піддаються розбіжностям. В першу чергу, це розбіжності в сутності виявлених потреб (блок 3) та розумінні їх фірмою, що прагне визначити потрібні характеристики (блок 4). На підприємстві розглядається різноманіття потреб, та деякі із них, виражені кількісно або якісно, встановлюються як вимоги, враховуючи також національні стандарти та вимоги міжнародних організацій (блок 5). Далі якість послуги формується в межах можливостей підприємства (блок 6) – це вимоги (блок 5) в сукупності з незафіксованими документально характеристиками, властивими даній фірмі (розташування пунктів сервісу, внутрішня обстановка і т. ін.). В ході обслуговування (блок 7) якість послуги також може змінюватись через вплив внутрішніх непередбачених факторів. На оцінку рівня якості впливає попередня інформація про послугу (блок 9), отримана споживачем до звернення за нею. Клієнт порівнює фактичну інформацію дію (блок 7) з очікуваною якістю (інформацією) (блок 9), у наслідку чого формується споживче сприйняття якості (блок 8) та їм оцінюється сервіс.

Тому організація, яка надає послуги, повинна практикувати постійне оцінювання і визначення ступеня задоволеності споживача. В сучасній літературі також зустрічаються ідеї про необхідність збору інформації про якість наданої послуги від постачальників, посередників та персоналу організації. Для проведення опитування та оцінювання керівництву слід створити і підтримувати інформаційну систему із збирання та поширення даних з усіх необхідних джерел. Але навіть після збору інформації про враження від послуги (блок 10), фірма, беручи за увагу всі відгуки, формує змінені характеристики в розумінні керівництва підприємства (повернення до блоку 4).

Отже, розглянемо основні розбіжності в формуванні якості послуги, які можна виявити з допомогою побудованої моделі:

- незнання чекань споживачів;
- недостатня клієнта-орієнтованість стандартів обслуговування;
- невиконання стандартів обслуговування;
- вплив зовнішніх та внутрішніх чинників;
- невідповідність дій попередній інформації про послугу і т.д.

Завдання кожного підприємства - прагнення виключити перераховані можливі зміни та досягти відповідності наданої послуги первісним потребам.

Побудована схема також демонструє основні елементи які дозволяють сформувати споживачеві переконання про якість і дати оцінку його рівню. Це потреби споживача сховані та усвідомлені, попередня інформація про послугу, надана підприємством та сам процес обслуговування. Таким чином, в політиці якості підприємства сфери послуг повинні враховуватись наступні принципи:

- прагнення досягти відповідності наданої послуги первісним потребам;
- врахування не лише усвідомлених, але й схованих потреб споживача;
- впровадження активної комунікаційної політики за для виявлення потреб;
- постійний перегляд встановлених вимог;
- чітке розуміння керівництвом підприємства виявлених вимог;
- передбачення внутрішніх та зовнішніх чинників, які можуть змінити функціональну якість послуги;
- подача достовірної попередньої інформації про послугу;
- введення заходів одержання інформації про враження від послуги за для її удосконалення.

Література

1. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. – М.: Финансы и статистика, 1996. –128 с.
2. Сафронова Н.Б. Маркетинг консалтинговых услуг // Маркетинг. – 1997. –№1. – С. 54–57.
3. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник.- Київ, 2001.- 14 с.
4. ДСТУ 3230-95. Управління якістю та забезпечення якості. Терміни та визначення.- Київ, 1995.- 30 с.
5. Фомичев С.К., Старостина А.А., Скрябина Н.И. Основы управления качеством. – К.: МАУП, 2000. – 196 с.
6. Bitner M., Zeithaml V. Services marketing. – Massachusetts, 1996.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

Значительное влияние на качество жизни оказывает материальная среда – качество товаров и услуг. Проблема качества продукции и услуг является стратегической проблемой, от решения которой зависит стабильность экономики государства. Процесс улучшения качества, объединяющий деятельность многих производств, коллективов конструкторов необходим не только для получения прибыли отдельными производителями, но и обществу в целом.

Вопрос управления качеством продукции рассматривался многими учеными-экономистами. Адлер Ю.П. считает, что в условиях, сложившихся в настоящее время на мировых рынках, без понимания производителем желания потребителя успеха достичь оказывается просто невозможно. В связи с этим традиционное представление о качестве существенно деформируется. Качеством оказывается именно то, за что потребитель хочет и может платить деньги [1, с. 35]. Харченко Т.Г. отмечает: «с выходом украинских предприятий на внешний рынок и доступностью украинских рынков для зарубежных фирм, проблема качества продукции стала приоритетной для отечественного товаропроизводителя» [2, с. 3].

Целью статьи является анализ систем качества, применяемых на современных предприятиях для повышения качества продукции, поиск путей улучшения управления качеством продукции.

В условиях рыночной экономики обеспечение качества производимой продукции является залогом того, что предприятие выживет, останется на плаву, не прекратит свое существование. Следовательно, бюджеты всех уровней пополняются налоговыми сборами, население будет обеспечено рабочими местами и средствами к существованию. В масштабах страны работа каждого предприятия приводит к росту валового внутреннего продукта. Можно сказать, что обеспечение качества ведет страну к экономическому процветанию.

На протяжении последних лет руководители большинства предприятий столкнулись с необходимостью управления качеством как способом достижения конкурентоспособности, завоевания доверия к продукции у потребителя. Качество стало не просто неотъемлемой частью конкурентоспособности, но и условием выживания многих предприятий и целых стран. Вступление Украины во Всемирную Торговую Организацию предусматривает выход украинской промышленности в открытое мировое торгово-экономическое пространство, где ей придется бороться за рынки сбыта. К тому же придется завоевывать внешний рынок и удерживать внутренний. Таким образом, качество становится одной из составных частей безопасности государства [3, с. 19].

Основной задачей каждого предприятия (организации) является качество производимой продукции и предоставляемых услуг. Успешная деятельность предприятия должна обеспечиваться производством продукции или услуг, которые:

- отвечают четко определенным потребностям, сфере применения или назначения;
- удовлетворяют требования потребителя;
- соответствуют применяемым стандартам и техническим условиям;
- отвечают действующему законодательству и другим требованиям общества;
- предлагаются потребителю по конкурентоспособным ценам;
- направлены на получение прибыли.

Управление качеством продукции – это целенаправленный процесс воздействия на объекты управления, осуществляемый при создании и использовании продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества, удовлетворяющего требованиям потребителей. Управление качеством продукции должно осуществляться системно, то есть на предприятии должна функционировать система управления качеством продукции, представляющая собой организационную структуру, четко распределяющую ответственность, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для управления качеством. Системы управления качеством, действующие на различных предприятиях, индивидуальны. Тем не менее, мировая наука и практика сформировали общие признаки этих систем, а также методы и принципы, которые могут применяться в каждой из них.

В настоящее время можно выделить 3 уровня систем управления качеством, имеющих некоторые концептуальные различия:

- системы, соответствующие требованиям стандарта ИСО серии 9000 (ИСО - Международная организация по стандартизации);
- общефирменные системы управления качеством (всеобщее управление качеством);

- системы, соответствующие критериям национальных или международных (региональных) премий по качеству.

Главная целевая установка систем качества, построенных на основе стандартов ИСО серии 9000 – обеспечение качества продукции, требуемого заказчиком, и предоставление ему доказательств в способности предприятия сделать это. Механизм системы, применяемые методы и средства ориентированы на эту цель. Вместе с тем в стандарте ИСО серии 9000 целевая установка на экономическую эффективность выражена слабо, а на своевременность поставок – просто отсутствует. Комплексной системой, ориентированной на постоянное улучшение качества, минимизацию производственных затрат и поставки точно в срок является TQM. Основная философия TQM базируется на принципе – улучшению нет предела. Применительно к качеству действует целевая установка – ноль дефектов, к затратам – ноль непроизводительных затрат, к поставкам – точно в срок. При этом осознается, что достичь этих пределов невозможно, но к этому надо постоянно стремиться и не останавливаться на достигнутых результатах. Эта философия имеет специальный термин – «Постоянное улучшение качества» (quality improvement). Системы качества, соответствующие критериям национальных или региональных премий по качеству являются стимулом к созданию на предприятиях эффективных систем качества. Широко используются в мире премия Деминга (в Японии), премия Малкольма Болдриджа (в США), Европейская премия (в странах Европы) и др. В России существует премия Правительства РФ в области качества.

Главными целями улучшения качества являются: укрепление промышленного, экономического и оборонного потенциала страны; улучшение уровня и условий жизни населения; обновление природной среды и т.п. Достижение этих целей возможно только при соблюдении принципов национальной политики Украины в отрасли качества, к которым относятся:

- развитие международного сотрудничества и использование международного опыта в обеспечении и улучшении качества;
- определение и поддержание международных норм и правил в отрасли качества;
- законодательное и нормативное обеспечение качества на национальном уровне;
- государственная поддержка предприятий и организаций, которые осваивают и выпускают конкурентоспособную продукцию;
- создание условий для широкомасштабного усовершенствования на предприятиях и в организациях высокоэффективных систем качества, которые бы отвечали международным стандартам;
- создание условий для профессиональной подготовки и переподготовки высококвалифицированных специалистов по вопросам качества;
- развитие и постоянное совершенствование государственной и рыночной отечественных систем подтверждения ответственности (сертификации);
- повышение ответственности служебных лиц за качество выполнения своих обязанностей [4, с. 21].

Проблемы качества продукции в современных экономических условиях приобретают все большее значение. Современное управление качеством продукции должно прямо ориентироваться на характер потребностей, их структуру и динамику; емкость и конъюнктуру рынка; стимулы, обусловленные экономической и технической конкуренцией, характерные для рыночных отношений. Современное управление качеством на предприятии, независимо от формы собственности и масштаба производственной деятельности, должно оптимально сочетать действия, методы и средства, обеспечивающие, с одной стороны, изготовление продукции, удовлетворяющей текущие запросы и потребности рынка, а с другой - разработку новой продукции, способной удовлетворять будущие потребности и будущие запросы.

Литература

1. Адлер Ю.П. Качество и рынок, или как организация настраивается на обеспечение требований потребителей.- М.: РИА «Стандарты и качество», 2000. - 128 с.
2. Харченко Т. Якість виробів як засіб задоволення потреб споживача і забезпечення конкурентоспроможності продукції // Економіка Фінанси Право. – 2003. – Випуск 3. – С. 3-5.
3. Адлер Ю.П., Липкина В.В. Лидерство как механизм постоянного обеспечения конкурентоспособности // Стандарты и качество. – 2000. - №10. – С.14-22.
4. Харченко Т. Новые тенденции в сфере качества // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2003. - №8. – С. 21.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое предприятие стремится максимизировать прибыль и минимизировать затраты для поддержания своей конкурентоспособности. В связи с этим возникает необходимость в постоянном совершенствовании его производственной, организационной, маркетинговой, управленческой и других видов деятельности, а также разработки путей повышения эффективности функционирования. При изучении эффективности деятельности предприятия анализируются такие основные показатели, как прибыльность, рентабельность, оборачиваемость основных средств, срок окупаемости затрат и т.п. Значительно меньшее внимание уделяется проблемам социальной, технической и научной эффективности, что особо актуально в современных условиях.

Исследованию вопросов, связанных с эффективностью функционирования предприятия, уделено значительное внимание в зарубежной теории и практике. Так, Голубева Т.С. рассматривает методологические подходы в оценке эффективности деятельности предприятия с позиции системного подхода [1, с. 66]. Цигилик И.И., Кропельницкая С.О., Бильный М.М. основное внимание уделяют анализу использования производственных мощностей, основных производственных фондов и оценке их эффективности [2, с. 47]. Вместе с тем уровень изученности эффективности функционирования предприятия не является достаточным, так как не в полной мере освещены вопросы системного анализа показателей эффективности.

Целью исследования является анализ и выявление основных способов повышения эффективности функционирования предприятия.

Система показателей эффективности функционирования должна охватывать несколько групп показателей:

- 1) обобщающие показатели;
- 2) показатели эффективности использования труда;
- 3) показатели эффективности использования производственных фондов;
- 4) показатели эффективности использования финансовых средств [3, с. 520].

В связи с этим ставится задача проведения анализа с использованием данных показателей и формирование резервов повышения эффективности функционирования предприятия.

В настоящее время существуют расхождения в трактовке понятий эффект и эффективность. Здесь немаловажно учесть, что всякий эффект показывает степень достижения некоторого заданного результата: как выполнена работа по производству товаров и услуг, удовлетворяет ли она потребителя и будет ли продана, по какой цене ее можно будет продать, какова возможная прибыль. По мнению Бухалкова М.И. эффект в общем виде представляет собой разность между результатами и затратами, между ценой товара и его себестоимостью, между плановыми и фактическими значениями показателя, то есть является абсолютным показателем [4, с. 341]. А эффективность характеризует соотношение полученного эффекта с затратами на его осуществление и является своего рода ценой или платой за достижение данного результата. Покропивный С.Ф. под эффективностью понимает комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы за определенный промежуток времени [3, с. 513]. По мнению автора статьи под эффектом понимается конечный показатель деятельности, при котором полученный результат превышает затраты на его осуществление.

Подходы же к изучению эффективности деятельности предприятия сводятся к сравнению результатов деятельности с затратами или ресурсами, которые обеспечили этот результат. То есть показатели эффективности являются относительными величинами [4, с. 67]. Как уже было отмечено, система показателей эффективности охватывает четыре группы. Каждая из этих групп включает 6-7 конкретных показателей, характеризующих общую эффективность хозяйствования. Остановимся подробнее на показателях эффективности деятельности.

В нашем случае при исследовании эффективности функционирования предприятия ОАО «Агроэлектроремонт» существует возможность проанализировать соответствующие показатели. Предприятие расположено в г. Феодосия и специализируется на ремонте электрооборудования (погружные насосы, асинхронные электродвигатели, автотракторное оборудование), насосов, автотракторных узлов и агрегатов автомобилей и тракторов. Рассматривая показатели эффективности как систему проведем анализ предприятия за два года.

Таблица 1

Анализ эффективности деятельности ОАО «Агроэлектроремонт»

Показатель	2004 г.	2005 г.	Динамика, %
Эффективность производства			
Прибыль, тыс. грн.	-102,4	26,2	131,7
Валовая рентабельность, %	-	0,28	
Чистая рентабельность, %	-	0,08	
Эффективность использования производственных фондов			
Коэффициент износа основных средств	0,72	0,73	1,39
Коэффициент пригодности	0,28	0,27	-3,6
Эффективность использования финансовых средств			
Коэффициент текущей ликвидности	0,95	1,35	42,1
Коэффициент быстрой ликвидности	0,28	0,64	128,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,12	1100
Коэффициент финансовой автономии	0,8	0,82	2,5
Коэффициент финансовой зависимости	1,25	1,22	-2,4
Коэффициент финансовой стабильности	4,02	4,47	11,19

В результате увеличения количества предоставляемых услуг на предприятии увеличилась выручка от реализации продукции, чистый доход от реализации продукции, прибыль, и если в 2004 г. предприятие понесло убытки в размере 102,4 тыс. грн., то в 2005 г. предприятие получило чистую прибыль в размере 26,2 тыс. грн. В 2005 г. произошло сокращение административных расходов и прочих операционных расходов. Также в результате увеличения количества предоставляемых услуг на предприятии увеличились оборотные средства, в том числе и запасы. Увеличилась дебиторская задолженность, а кредиторская – уменьшилась. По сравнению с 2004 г. текущая ликвидность предприятия увеличилась. Это можно объяснить как увеличением стоимости оборотных активов, так и уменьшением текущих обязательств. Высокое значение показателя финансовой устойчивости означает, что ОАО «Агроэлектроремонт» является финансово-устойчивым, стабильным и не зависит в большой степени от внешних кредиторов.

Проанализировав финансовое состояние ОАО «Агроэлектроремонт» можно сделать следующие выводы. Имущественное состояние предприятия свидетельствует о неблагоприятном значении коэффициента износа и пригодности основных средств. Более 70% основных средств изношены и должны быть заменены или модернизированы. За последние годы основные средства практически не обновлялись. Поэтому перспективным является улучшение материально-технической базы путем обновления основных и оборотных фондов путем привлечения кредитов. Без этого дальнейший производственный процесс не будет эффективным.

ОАО «Агроэлектроремонт» является финансово-устойчивым, стабильным и не зависит в большой степени от внешних кредиторов. В связи с этим у предприятия есть возможность дополнительного привлечения заемных средств. Значения показателей рентабельности отличны от нуля и имеют тенденцию к росту, что положительно отражается на финансовом состоянии предприятия. Дальнейшим направлением совершенствования финансовой деятельности должен стать рост показателей рентабельности. Это можно обеспечить увеличением числа предоставляемых услуг, снижением себестоимости услуг.

Что же касается социальной составляющей системы эффективности функционирования, то анализ использования рабочего времени, фонда оплаты труда и производительности труда позволяет выявить на предприятии потери рабочего времени. Общий фонд рабочего времени за январь исследуемого года составляет 3335 человеко – часов, из которых отработано 3039. Таким образом, руководству предприятия необходимо обратить внимание на более полное использование рабочего времени и контроль за уменьшением количества простоев. На предприятии количество штатного персонала составляет 35 чел. Но у некоторых работников рабочий день менее 8 часов, в связи с чем возможно совмещение имеющихся и сокращение невостребованных должностей. Это приведет к сокращению затрат на оплату труда, а также на отчисления в соответствующие фонды (в 2005 г. общая сумма затрат на оплату труда составляла 104,5 тыс. грн., а отчислений - 38,7 тыс. грн.). Из общего числа работающих на предприятии 12 чел. – пенсионеры. В связи с этим перспективным является привлечение молодых специалистов, их обучение и дальнейшее трудоустройство на данном предприятии, что отразится на производительности труда и соответствующих показателях функционирования предприятия.

Применение системного подхода при анализе позволяет выявить слабые стороны в работе, а также выработать мероприятия по их устранению и повышению эффективности функционирования. В нашем примере слабой стороной ОАО «Агроэлектроремонт» являются износ основных производственных фондов, потери рабочего времени, а также рост административных затрат. Выполнение всех мероприятий в комплексе позволит повысить эффективность и будет способствовать достижению главной цели – получению прибыли.

Литература

1. Голубева Т.С., Колос И.В. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности предприятия // Актуальные проблемы экономики.- 2006. - №5(59). - С. 66.
2. Цигилик И.И., Кропельницкая С.О., Билый М.М. Анализ эффективности использования производственных мощностей и основных производственных фондов в предпринимательской деятельности //Актуальные проблемы экономики .– 2006. -№5. – С. 110.
3. Покропивный С.Ф., Колот М.В. Экономика предприятия: Учебник / под общ. ред. проф. С.Ф. Покропивного-К.:КНЭУ. – 2003. -552 с.
4. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование.- М: Инфра-М, 2003.- 345 с.

УДК 568.5 (075.8)

Т.С. Празднова,
Крымский экономический институт «КНЭУ им. Вадима Гетьмана»

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Развитие рыночных отношений тесно связано с борьбой производителей за более выгодные условия производства и сбыта товаров с целью максимизации прибыли. Одним из основных путей достижения конкурентоспособности является повышение качества продукции, так как оно является важным фактором успешной деятельности любой организации. В настоящее время во всем мире заметно усилились требования, предъявляемые к качеству продукции, что сопровождается осознанной всеми необходимостью постоянного повышения качества, без чего невозможно достижение и поддержание эффективной экономической деятельности.

Проблема повышения качества продукции как одно из важнейших условий повышения её конкурентоспособности носит глобальный характер. Наши предприятия сталкиваются со многими трудностями: сокращением производства, высоким конкурентным давлением, слабой оснащённостью, нехваткой научных разработок, слабой маркетинговой деятельностью и неумелым руководством. Всё это, в свою очередь, сказывается на качестве продукции и, как следствие, на её конкурентоспособности.

Формирование потенциальной возможности хозяйствующих субъектов к конкурентной борьбе и достижению эффективных результатов в сегодняшних условиях осложняется необходимостью постоянного приспособления к изменяющимся условиям, что требует поиска научно-обоснованных концепций функционирования и развития предприятия, повышения его конкурентоспособности. Таким образом, тема работы является не только актуальной, но и имеет практическую значимость.

В научной литературе столкновение интересов товаропроизводителей за более выгодные условия производства и сбыта товаров с целью получения максимальной прибыли получило название «конкуренция» [1, с. 58]. Вопросами, посвященными проблеме повышения конкурентоспособности продукции, занимались многие ученые. Фатхутдинов Р.А. определил конкурентоспособность как внешние факторы конкурентных преимуществ товара [2]. В работе А.Трубилина конкурентоспособность товара трактуется как комплекс его потребительских и стоимостных характеристик, определяющих успех на рынке [3, с. 39-46]. Гарбацевич С.Л. определяет конкурентоспособность продукции ее конкурентным преимуществом на внутреннем и внешнем рынках, что достигается на основе сочетания эффективного использования всех ресурсов с обеспечением относительно низких цен и высокого качества товара [4]. Как отмечает Ларин В.М., «эффективным методом выявления резервов является организация обратной связи между сферами проектирования, изготовления и эксплуатации» [5, с.18].

В данной работе будет рассмотрена проблема поиска резервов и путей роста качества и конкурентоспособности продукции. Цель – определение влияния качества на конкурентоспособность товара и на эффективность производства, а также определение путей и методов повышения конкурентоспособности товара за счет повышения её качества.

Эффективным методом выявления резервов является организация обратной связи между сферами проектирования, изготовления и эксплуатации. Это обследование продукции у потребителей, анализ рекламаций и претензий, направление потребителям опросных листов и карточек дефектов, создание опорных пунктов эксплуатации. Использование резервов улучшения качества продукции комплексно влияет на совокупные затраты общественного труда. В зависимости от характера этих изменений можно выделить резервы, использование которых улучшает качество продукции и одновременно повышает затраты на ее изготовление, и резервы, использование которых позволяет улучшать свойства продукции и снижать расходы на всех стадиях воспроизводства. Важное значение имеет также классификация резервов по целевому назначению. При этом использование одних резервов позволяет улучшать лишь один показатель качества, а других, – целый ряд показателей. Именно поэтому предприятие должно очень аккуратно относиться к выявлению и использованию имеющихся в его запасе резервов.

Исследование резервов повышения качества продукции оказало существенное влияние на формирование комплексного подхода к управлению качеством и эффективностью в рамках отдельного предприятия и всего народного хозяйства. Т. Харченко отмечает: «С выходом украинских предприятий на внешний рынок и доступностью украинских рынков для зарубежных фирм, проблема качества продукции стала приоритетной для отечественного товаропроизводителя» [7, с. 3]. И действительно, для предприятия в условиях становления рыночной экономики постоянный выпуск качественной продукции значит многое. В первую очередь - это формирование имиджа предприятия. «Для усовершенствования системы управления качеством на предприятиях и в организациях страны, кроме понимания и желания руководства должна быть создана соответствующая научная и методическая база, учебная консалтинговая и сертификационная инфраструктура. Нужно изменить не только психологию людей, а и отношение государства к этой проблеме» [7, с. 3]. Таким образом, конкурентоспособность - это характеристика продукции, отражающая ее отличие от продукции конкурента. Она определяется совокупностью свойств этой продукции, входящих в состав её качества и важных для потребителя, определяющих его затраты по приобретению, потреблению и утилизации продукции [8, с. 126]

На основе изучения рынка и требований покупателей выбирается продукция, по которой будет проводиться анализ или формулируются требования к будущему изделию, а далее определяется номенклатура параметров, участвующих в оценке. При анализе должны использоваться те же критерии, которыми оперирует потребитель, выбирая товар. Я. Плоткин и Л.Лисовская выделяют следующие условия повышения качества как главного фактора конкурентоспособности продукции: ценообразование, инновационная и инвестиционная политика, разумное налогообложение и кредитная политика, регулирование экспорта, валютное регулирование, санкции за нарушение требований к качеству [6, с. 84-86]. К сожалению, в настоящее время многие из этих условий не соблюдаются, поэтому целесообразно обратиться к зарубежному опыту. Так, например, японские менеджеры считают наиболее важным в политике обеспечения конкурентоспособности низкую цену, высокое качество и гибкость проектирования. В конкурентной политике относительно товара принимаются во внимание его функциональное назначение, надежность, долговечность, удобство использования, эстетичность и другие характеристики, то есть способность товара удовлетворять совокупные потребности покупателя лучше, чем товары-конкуренты. Создание такой потребительской ценности товара является важнейшим условием выживания на рынке.

Производитель, создавая конкурентоспособный товар, применяет различные стратегии, например:

- добиться отличия товаров предприятия в глазах покупателей от товаров конкурентов и отыскать новое применение выпускаемым товарам;
- выбрать из намеченных к производству товаров один, являющийся наиболее привлекательным для всех покупателей, и осуществить на этой основе прорыв на рынке;
- своевременно изъять экономически неэффективный товар из сбытовой программы предприятия;
- найти выход на новые рынки как со старыми, так и с новыми товарами;
- осуществлять модификацию выпускаемых товаров в соответствии с новыми вкусами и потребностями покупателей;
- регулярно развивать и совершенствовать систему сервисного обслуживания реализуемых товаров

и систему стимулирования сбыта.

В результате оценки конкурентоспособности продукции могут быть приняты следующие пути повышения её качества:

- изменение состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий и/или конструкции продукции;
- изменение порядка проектирования продукции и технологии изготовления продукции; методов испытаний, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки и монтажа;
- изменение цен на продукцию, цен на услуги по обслуживанию и ремонту и цен на запасные части;
- изменение порядка реализации продукции на рынке и изменение структуры и размера инвестиции в разработку, производство и сбыт;
- изменение структуры и объемов кооперационных поставок при производстве продукции и цен на комплектующие изделия и состава выбранных поставщиков;
- изменение структуры импорта и видов импортируемой продукции [9, с. 31].

Я. Плоткин и Л. Лисовская выделили такие организационные основы обеспечения конкурентоспособности продукции:

1. Анализ состояния, выявление и систематизация основных факторов и условий, определяющих конкурентоспособность продукции.
2. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и совершенствования законодательных (гарантии, товарные знаки), экономических (ценообразование, себестоимость, норма и масса прибыли и т.п.) механизмов.
3. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и совершенствования научно-технических (технический уровень продукции, надежность, долговечность), организационных (сервисное обслуживание, реклама и т.п.) механизмов.
4. Систематизация, выбор и обоснование нормативной и технической базы (стандартизация, сертификация, кодирование, технико-экономическая информация и т.п.).
5. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и совершенствования социальных (индивидуальные особенности покупателей, безопасность использования, экологическая безопасность и т.п.) и психологических механизмов (дизайн, упаковка).
6. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и совершенствования коммерческих механизмов (условия платежей, поставок, скидок и т.п.).
7. Совершенствование и распространение путей управления качеством продукции (на базе международных стандартов) по уровням, сферам, аспектам, стадиям «жизненного цикла» продукции, объектам, элементам формирования качества продукции.
8. Создание и совершенствование системы подготовки специалистов по обеспечению качества продукции.
9. Систематизация, выбор, обоснование направлений формирования системы защиты прав потребителей на законодательной и общественной основе [6, с. 84-86].

Трудно не согласиться с вышеизложенными путями повышения конкурентоспособности продукции, но все же следует ещё раз упомянуть о первоочередной роли повышения качества продукции в этой системе.

Перечисленные мероприятия проводятся непосредственно после анализа, однако определенные действия возможно реализовать сразу, например:

- максимально приспособить производство к требованиям рынка с целью повышения эффективности функционирования предприятия;
- воздействовать на рынок, на потребительский спрос с помощью всех доступных средств в целях формирования его в необходимых для предприятиях направлениях;
- развивать, поощрять творческий подход к решению возникших в ходе проведения маркетинговых исследований технических и хозяйственных проблем, и в первую очередь по совершенствованию и повышению качества продукции и услуг;
- организовать доставку товаров в таких количествах, в такое время и место, которое больше всего устраивало бы конечного потребителя.

Главное – целевая ориентация и комплексность. Применение отдельных действий, как правило, не дает положительных результатов. Целевая ориентация и комплексность – это слияние в один поток всех составляющих деятельности для достижения устойчивой рентабельности в заданных временных пределах, как правило, на 5-7 лет и более. Можно выделить три типа контроля: контроль

над исполнением годовых планов, контроль прибыльности и контроль за исполнением стратегических установок. С помощью этих систем фирма следит за рынком и приспосабливается к нему и к своей микросреде, состоящей из посредников, поставщиков, конкурентов и контактных аудиторий. И наконец, она приспосабливается к макросреде – демографическим и экономическим, политико - правовым, технико- экологическим и социально - культурным факторам. При разработке и позиционировании своего предложения на целевом рынке фирма принимает в расчет все обстоятельства и силы, действующие на рынке.

В результате анализа резервов повышения качества продукции можно сказать, что на качество товаров влияют такие группы факторов как внешние и внутренние. Внешние, так же как и внутренние факторы, самым существенным образом влияют на качество выпускаемой продукции и поэтому необходимо, чтобы показатели качества отвечали следующим требованиям: способствовали планомерному повышению эффективности производства, учитывали современные достижения науки и техники и основные направления технического прогресса в отраслях народного хозяйства; были стабильными; характеризовали все свойства продукции, обуславливающие её пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Новейший подход к стратегии предпринимательства заключается в понимании того, что качество является самым эффективным средством удовлетворения требований потребителей и одновременно с этим – снижение издержек производства. Таким образом, решение проблемы качества продукции на предприятии – это высокий его имидж у покупателей, это также выход на новые рынки сбыта, что, являясь основой конкурентоспособности, ведет к получению максимальной прибыли.

Литература

1. Брылев А. Конкурентоспособность продукции // АПК: экономика и управление. – 2006. – №10. – С. 58-65.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Серия "Высшее образование" – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
3. Трубилин А. Конкурентоспособность – главный фактор эффективного производства // АПК: экономика, управление. – 2002. – №12. – С. 39-46.
4. Гарбацевич С.Л. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятий Республики Беларусь: Автореферат диссертации / С.Л. Гарбацевич. Мн. Акад. Упр. При Президенте, 2002. – 20 с.
5. Ларин В.М. Пути роста конкурентоспособности продукции // Экономика Украины. – 2002.- №10.- С. 18.
6. Плоткин Д., Лисовская Л. Обеспечение конкурентоспособности продукции предприятий // Экономика Украины. – 1999. – Выпуск 2. – С. 84-86.
7. Харченко Т. Качество продуктов как способ удовлетворения потребностей потребителя и обеспечение конкурентоспособности продукции // Экономика Финансы Право. – 2003. – Выпуск 3. – С. 3-5.
8. Савчук С.И. Уровень конкурентоспособности и результаты конкурентной борьбы: проблема корректного использования показателей // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – Выпуск 6.– С. 124-131.
9. Голубков Е.П. Изучение и завоевание преимуществ в конкурентной борьбе // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №2. – С. 27-43.

УДК 336.73 (477.75)

Е.И. Воробьева, к.э.н., доцент,
Национальная академия природоохранного и курортного строительства

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕГМЕНТА ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Начиная с 2001 г. постепенно активизируется банковская система страны. Активность отечественных банков проявляется практически во всех сегментах финансового рынка. Этому имеются веские основания, связанные с преодолением к 2001 г. социально-экономического кризиса, поступательным развитием рыночных преобразований, ростом экономики, особенно промышленности, заметным повышением уровня жизни населения в наиболее крупных административно-промышленных центрах страны. Банковский сегмент финансового рынка Украины занимает в настоящее время ведущее положение, что обуславливает необходимость его постоянного исследования и оценки происходящих в нем процессов. Проблемами функционирования банков на финансовом рынке Украины занимались и занимаются многие отечественные ученые, которые внесли существенный вклад в развитие теории и практики банковского дела.

Алексеенко Л.М. в своей работе значительное внимание уделила механизму функционирования банковских институтов в процессе формирования капитала на финансовом рынке [1, с. 54-60]. Васюренко О.В. анализирует различные методы управления банковскими активами и пассивами, которые позволяют современным банкам проводить целенаправленную деятельность на денежном рынке и рынке капитала [2, с. 125-140]. Дзюблук А.В. большое внимание уделяют денежно-кредитной политике банковских учреждений, считая, что современные банки должны постоянно корректировать свою политику на основе изменения ситуации на финансовом рынке [3, с. 216-228]. Корнеев В.В. рассматривает не только различные потоки капитала, но также значительное внимание уделяет механизму развития отдельных сегментов финансового рынка [4, с. 59-65]. Цыганов С.А. теоретически обосновывает необходимость активизации банковского сектора для того, чтобы в действительности полноценно начал работать финансовый рынок страны [5, с. 22-35]. Однако в экономике Украины ежегодно происходят изменения, которые, так или иначе, сказываются на состоянии финансового рынка и условиях функционирования на нем отечественных банковских институтов. Кроме того, за последние несколько лет произошли заметные изменения в самой банковской среде. В отечественную банковскую систему пришли зарубежные банки, которые выкупают крупные и средние украинские банки. В результате уже десятки банков Украины перешли под управленческий контроль мировых банковских институтов. На эту особенность указывает профессор Полозенко Г.В., анализируя развитие банковской системы Украины в условиях функционирования иностранных банков [6, с. 93]. Все это обуславливает необходимость дальнейших исследований. Поэтому основной целью статьи является выявление тенденций и закономерностей развития банковского сегмента отечественного финансового рынка.

С 2001 г. по 2003 г. банковская система Украины увеличивала свои активы значительными темпами. При этом рост активов, по оценкам журнала ТОП-100, превышал 1,5 раз в год [7, с. 64]. Такой значительный рост активов банковских учреждений вызывал тревогу у значительного количества экспертов. Проблема была в том, что рост активов не сопровождался заметным ростом банковского капитала. Однако существовавшие опасения отечественная банковская система с помощью НБУ успешно преодолела, значительно повысив свою капитализацию. В 2003 г. по сравнению с 2002 г. многие банки страны заметно увеличили объем своего капитала, чистых активов и финансовый результат (табл. 1) [7, с. 64-65].

Наибольшими темпами наращивали свой капитал и чистые активы банки средней группы, что обусловлено объективными причинами, связанными со значительным отставанием этих банков от крупнейших банков страны.

Таблица 1

Основные финансовые показатели ведущих банков страны в 2003 г.

Банки	Капитал		Чистые активы		Финансовый результат	
	млн. грн.	в % к 2002 г.	млн. грн.	в % к 2002 г.	млн. грн.	в % к 2002 г.
Укрпромбанк	131,25	218,9	1006,8	439,6	2,45	119,2
Финансы и кредит	177,5	145,8	1848,3	94,8	5,5	131,5
ХФБ Украина	112,5	135,9	647,5	58,7	10,1	121,4
Укрсиббанк	330,8	100,3	3792,3	99,8	21,7	173,7
Приватбанк	1030,85	86,7	9626,52	64,2	60,5	115,4
Укргазбанк	107,4	26,7	1081,0	131,3	3,3	160,6
Хрещатик	118,2	61,9	957,5	100,4	6,9	112,8
Аваль	877,7	34,6	9923,5	66,0	11,7	168,1
Укрсоцбанк	531,3	28,5	5157,1	67,0	60,1	118,7

В 2004 г. банками-лидерами по объему активов и банковского капитала были следующие банки (табл. 2) [8, с. 16-17].

Таблица 2

Основные финансовые показатели банков-лидеров в 2004 г.

Банки	Активы		Банковский капитал		Финансовый результат	
	млн. грн.	в % к 2004 г.	млн. грн.	в % к 2004 г.	млн. грн.	в % к 2004 г.
1. Приватбанк	14668,2	47,8	1538,2	49,2	163,2	169,7
2. Аваль	11859,4	23,2	1276,08	45,4	18,2	55,9
3. Проминвестбанк	10602,7	39,0	1167,1	11,7	122,3	-28,3
4. Укрсоцбанк	7068,3	37,1	816,8	53,7	85,7	42,6
5. Укрсиббанк	5680,8	49,8	796,9	140,9	39,5	85,6
6. Государственный экспортно-импортный банк	5296,4	36,6	609,2	39,7	90,2	195,8
7. Ощадбанк	5071,0	-9,5	338,0	44,2	1,4	-49,9
8. Райффайзенбанк Украина	4406,9	51,6	437,1	74,5	22,6	364,1
9. Надра	3888,5	34,6	465,6	107,7	24,6	178,2
10. Брокбизнесбанк	2768,6	24,2	436,6	115,4	12,0	7,6
11. Укрпромбанк	23778,7	136,3	622,8	374,5	12,8	420,0
12. Финансы и кредит	2284,1	23,58	275,94	55,4	6,6	20,3

Двенадцать наиболее крупных банков Украины наращивали в 2004 г. свои активы и капитал относительно невысокими темпами. Лишь Укрпромбанк в 2004 г. увеличил свои активы на 136,3%, а капитал возрос на 374,5%. Несколько большими темпами наращивали свои активы и капитал, средние банки страны. В частности, Родовидбанк увеличил свои активы в 2004 г. по сравнению с 2003 г. на 493,6%, а капитал - на 264,4%. Европейский банк увеличил свои активы на 261,9%, а капитал - на 150,6% [8, с. 16-17]. Наибольшими темпами росли финансовые результаты также у средних банков. Например, ПроКредит банк увеличил финансовые результаты более чем на 1018%, Банк Развития и Партнерства повысил свои финансовые результаты более чем на 584%. Однако больше всех доходов получил Мисто банк, его финансовый результат в 2004 г. увеличился на 1749% [8, с. 16-17]. Таким образом, по итогам 2004 г. несмотря на банковский кризис, который разразился в конце года в связи с политическими событиями, банковская система страны не только не ухудшила свои показатели, но заметно активизировалась, что нашло отражение как в росте активов и капитала, так и в полученных финансовых результатах.

В 2004 г. отечественные банки активно привлекали депозиты и предоставляли кредиты. Самыми активными на этом направлении были следующие банковские учреждения (табл. 3) [8, с. 13]. Часть банков, такие как Приватбанк, Аваль, Государственный экспортно-импортный банк примерно с одинаковыми темпами наращивали кредитно-инвестиционной и депозитный портфели. В то же время, такие банки как Райффайзенбанк, Брокбизнесбанк значительными темпами наращивали депозитный портфель. Особняком стоит Ощадбанк, который в 2004 г. уменьшил как кредитно-инвестиционный портфель, так и депозитный портфель.

В 2005 г. банковская система Украины, выдержав различные трудности, укрепила свои позиции. Более того, наметилась четкая тенденция активности банков страны по кредитованию не только субъектов предпринимательства, но и физических лиц. Многие банки страны стали более активно кредитовать текущую деятельность населения, а также предоставлять кредиты для

приобретения долгосрочных товаров, таких как дорогая бытовая техника, автомобили, а также предоставлять средства на срок более 10 лет для приобретения недвижимости.

Таблица 3

Банки-лидеры по предоставлению кредитов и привлечению депозитов в 2004 г.

Банки	Кредитно-инвестиционный портфель		Депозитный портфель	
	млн. грн.	в % к 2003 г.	млн. грн.	в % к 2003 г.
1. Приватбанк	11109,47	48,1	9318,0	50,5
2. Аваль	8614,3	15,9	8550,5	18,4
3. Укрсоцбанк	4561,5	25,4	5714,2	45,5
4. Ощадбанк	3581,9	-4,5	4250,0	-17,0
5. Укрсиббанк	4189,0	36,4	3310,3	21,1
6. Государственный экспортно-импортный банк	4229,2	45,8	3201,8	42,9
7. Надра	2936,5	35,3	2083,8	45,1
8. Райффайзенбанк	3365,2	47,0	2082,8	221,0
9. Брокбизнесбанк	2233,2	30,4	1738,2	397,6

В 2005 г. в связи с приходом иностранных инвесторов изменился настрой отечественных банкиров. Банковские учреждения страны все больше внимания стали уделять новым подходам к организации банковского менеджмента, расширять филиальную сеть, активнее искать таких клиентов, которые постоянно работали бы с данным банком.

Международный капитал, пришедший в банковскую систему страны, начал формировать новый взгляд на механизм осуществления банковского дела. Хотя еще в 2005 г. подвижки в совершенствовании банковской деятельности, особенно корпоративного управления банками, были незначительными, но появившиеся тенденции являются хорошим признаком, что банковская система страны с каждым шагом приближается к международному уровню. Однако отечественным банкам еще необходимо многое сделать совместно с НБУ для того, чтобы банки страны вышли на международный уровень или хотя бы на равных чувствовали себя на территории Украины.

К сожалению, наряду с положительными тенденциями, появившимися в 2005 г., стали возникать и негативные аспекты развития банков. В частности, в стране активизировался иностранный капитал. Все большее количество украинских банков становятся собственностью зарубежных инвесторов. Эта тенденция имеет отрицательное значение для страны, в связи с тем, что иностранный капитал скупает лучшие банковские учреждения, имеющие разветвленную филиальную сеть.

Вместе с тем, иностранный капитал, пришедший в банковскую систему страны, пока не спешит существенно изменять правила игры. Это отразилось и в показателях развития банков в 2005 г. (табл. 4) [9, с. 14-15].

Таблица 4

Основные финансовые показатели банков-лидеров в 2005 г.

Банки	Активы		Банковский капитал		Финансовый результат	
	млн. грн.	в % к 2004 г.	млн. грн.	в % к 2004 г.	млн. грн.	в % к 2004 г.
1. Приватбанк	21664,4	47,7	2307,5	59,1	472,0	189,3
2. Аваль	19258,7	62,4	2098,8	64,5	19,2	5,5
3. Проминвестбанк	14590,3	37,6	1368,2		221,2	80,8
4. Укрсоцбанк	10762,9	52,3	999,7	22,4	117,3	36,9
5. Укрсиббанк	10669,2	87,8	1121,2	54,6	56,1	42,0
6. Укрэксимбанк	10376,1	95,9	1266,9	107,9	180,5	100,3
7. Ощадбанк	9515,3	87,6	760,8	125,1	20,2	1344,4
8. Райффайзенбанк Украина	7049,0	59,9	786,1	119,9	83,8	271,4
9. Надра	5922,5	52,3	647,2	74,3	26,4	7,2
10. Брокбизнесбанк	4768,8	72,2	617,8	59,8	19,01	58,0
11. Финансы и кредит	4421,7	93,6	573,4	200,3	14,7	121,9
12. Укрпромбанк	4109,1	72,7	646,8	6,0	23,6	84,8

В 2005 г. 12 ведущих банков страны практически остались такими же, как и в 2004 г. Однако во всех банках заметно выросли активы, капитал и финансовые результаты. Особенно ощутимые изменения произошли в Ощадбанке, который не только увеличил активы и капитал, но и нарастил свою доходность. В 2004 г. этот банк заметно снизил свой финансовый результат, но уже в 2005 г. рост финансового результата составил более 1344%. Меньше всего финансовый результат увеличился в 2005 г. в таких банках, как «Аваль» и «Надра». Больше всего прибыли получили

Приватбанк и Проминвестбанк. Несмотря на то, что ведущие отечественные банки в 2005 г. сделали значительный шаг вперед они по-прежнему заметно отстают от средних зарубежных банков. Даже такой крупнейший банк страны как Приватбанк имел сумму активов всего 4200 млн. долл. Все остальные банки имеют еще меньшие результаты, особенно те, которые находятся в конце рейтинга банков страны.

Одной из основных проблем отечественных банков в 2005-2006 гг. был недостаточный объем «длинных» денег. Основную часть сбережений физические лица размещали на срок от 6 до 18 месяцев. В то же время, чтобы осуществлять инвестиционное кредитование субъектов предпринимательства или предоставлять кредиты физическим лицам, банкам необходимы средства, полученные на срок не менее 5-7 лет, а лучше от 10 до 25 и более лет. Однако такие деньги можно получить не за счет обычных депозитных вкладов физических лиц, а за счет реализации программ страховой защиты населения и предприятий, а также реализации негосударственных пенсионных программ, через негосударственные пенсионные фонды. Вместе с тем, все эти возможности у отечественных банков в будущем. Сегодня отечественные банки могут получить «длинные» деньги только путем заимствования на международном финансовом рынке с использованием еврооблигаций.

Как показала практика 2005-2007 гг. иностранные финансовые компании, приобретая украинские банки, не стремятся участвовать своим капиталом. Этому явлению имеется объяснение. Во-первых, иностранные финансовые компании и банки не хотят рисковать своим капиталом. Во-вторых, увеличивая долю своего капитала на межбанковском рынке Украины, зарубежные банки могут снизить уровень доходности, который их на сегодняшний день полностью устраивает.

Поэтому в ближайшее время иностранный капитал не будет активно снижать уровень кредитных и депозитных ставок, это должна осуществить сама экономика страны, отечественные банки, которые будут заинтересованы получать больше дохода от увеличения числа своих клиентов – юридических и физических лиц, а не за счет высоких процентных ставок.

В 2006 г. крупнейшие банки страны продолжали наращивать свои активы и капитал (табл. 5) [10, с. 50].

Таблица 5

Основные финансовые показатели банков-лидеров в 2006 г.

Банки	Активы		Капитал	
	млн. грн.	в % к 2005 г.	млн. грн.	в % к 2005 г.
1. Приватбанк	32680,0	50,8	4029,4	74,6
2. Райффайзен Банк Аваль	27772,9	44,2	3244,3	54,6
3. Укрсиббанк	22737,7	113,1	2564,3	128,7
4. Укрэксимбанк	18649,6	79,7	2473,2	95,2
5. Укрсоцбанк	17531,4	62,9	1828,8	82,9
6. Ошадбанк	11590,4	21,8	1468,2	93,0
7. ОТП Банк	11176,5	58,6	1083,5	37,8
8. Надра Банк	10293,7	73,8	1343,9	107,6

В 2006 г. в лидирующей группе банков страны произошли некоторые изменения, обусловленные как участием иностранного капитала, так и активностью самих банков. Первые восемь банков в рейтинге лидеров остались неизменны. Однако ниже восьмой позиции рейтинга произошли значительные изменения. Ряд банков снизил свою активность и переместился с занимаемой в 2005 г. позиции на более низкую ступень. К сожалению, Проминвестбанк не предоставляет свои данные, что не позволяет включить его в общий рейтинг банков-лидеров.

Таким образом, проведенные исследования показывают, что отечественный банковский сегмент финансового рынка Украины стабильно наращивает свою активность, что связано с реальными процессами, происходящими как в самой экономике страны, так и в банковской системе. Приход на банковский рынок иностранных участников существенно подстегнул все украинские банки, заставив их более активно наращивать капитал, увеличивать активы, в первую очередь, за счет кредитно-инвестиционного портфеля.

Однако отечественные банки хотя и сделали значительный шаг вперед по сравнению с 2001-2002 гг., но реальная потребность в банковских услугах значительно больше. Особенно такую потребность ощущают юридические лица, которым необходимы долгосрочные инвестиционные кредиты, субъекты малого бизнеса, требующие микрокредитов до 10-20 тыс. грн., а также малых кредитов до 50-100 тыс. грн.

Физические лица заинтересованы в том, чтобы банки кредитовали жилищное строительство. Однако величина таких кредитов измеряется от 250 тыс. грн. до 1 млн. грн. и выше в расчете на одного заемщика. При средней процентной ставке 20-25% и более с учетом комиссионных и страховых взносов сумма кредита становится запредельной для большинства заемщиков, желающих приобрести жилье на первичном или вторичном рынках. Чтобы снизить величину кредитов и процентов в Украине стоимость 1 м² жилья на первичном и вторичном рынке должна уменьшиться как минимум в несколько раз, а ставки по кредитам также должны снизиться, как минимум в двое.

Таким образом, на основе проведенного анализа развития банковских учреждений страны, можно сделать выводы о том, что отечественный банковский сегмент развивается относительно динамично, хотя существуют объективные и субъективные причины, которые сдерживают его поступательный рост. Вместе с тем, можно констатировать, что банки страны увеличили кредитование как субъектов хозяйствования, так и населения, тем самым в значительной степени удовлетворили частично спрос на автомобили, дорогую бытовую технику. В то же время имеются еще значительные резервы, повышения активности банков. К сожалению, банки страны заметно усилили инфляционные ожидания, что спровоцировало рост инфляции в 2007 г. Это обусловлено активным кредитованием потребления и в то же время меньшими вложениями в инвестиционное развитие.

Литература

1. Алексеенко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми та перспективи: Монографія. – К.: Вид. буд-к «Максимум», 2004. – 424 с.
2. Васюренко О.В. Современные методы управления банковскими ресурсами. – Х.: Гриф, 1997. – 391 с.
3. Дзюблюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки. – К.: Поліграф книга, 2000. – 511 с.
4. Корнев В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.
5. Циганов С.А. Банківська система України в умовах становлення ринкових відносин: питання теорії і практики. – К.: Знання, 1999. – 200 с.
6. Полозенко Г.В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків // Фінанси України.- 2006.-№5.- С. 91-94.
7. Рейтинг 100 лучших компаний Украины: Самые динамичные компании // Инвестиционная Газета. ТОП-100. – 2004. – №3. – С. 64-67.
8. Рейтинг 100 лучших компаний финансового сектора // Инвестиционная Газета. – 2005. – №1. – С. 12-18.
9. Рейтинг 100 лучших компаний финансового сектора Украины // Инвестиционная Газета. – 2006. – №1. – С. 14-15.
10. Рейтинг 100 лучших компаний Украины: Самые динамичные компании // Инвестиционная Газета. ТОП-100. – 2007. – №4-5. – С. 50-51.

УДК 336.71.003.2

Л.М. Єріс, к.е.н., доцент, О.В. Крухмаль, ст. викладач,
Державний вищий навчальний заклад
«Українська академія банківської справи НБУ»

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

Ефективність функціонування банківської системи країни визначається фінансовою стійкістю кожного банку. В сучасних умовах оцінка фінансової стійкості банків – задача, яку намагаються вирішувати державні органи, банки, комерційні організації. Для забезпечення фінансової стійкості банку в сучасних умовах банку необхідно оцінити її реальний рівень, при цьому важливим є не тільки внутрішній аналіз його діяльності, але і порівняння результатів його роботи з результатами інших банків. Саме аналіз такого роду є відправним пунктом ефективного управління як кожним конкретним банком так і банківською системою в цілому. Таку задачу можна вирішити за допомогою рейтингу фінансової стійкості банку. Отже, вивчення проблеми побудови рейтингової методики оцінки фінансової стійкості банку є актуальним.

Так, Фетисов Г.Г. розглядає проблеми формування та укріплення стійкості банківської системи, а також окремі аспекти оцінки фінансової стійкості банків [1, с. 4]. В роботі Кочеткова В.М. досліджуються питання застосування рейтингового аналізу при оцінці фінансової стійкості банків [2]. В роботі Петриченко Л.Ю. рейтинг також розглядається як один із методів аналізу фінансової стійкості банків [3, с. 77].

Банківські рейтинги дозволяють отримати інформацію про банк та визначити його місце в банківській системі. Проте існуючі рейтингові методики або спрямовані на вивчення таких характеристик як надійність, кредитоспроможність банку, або базуються на використанні закритої інформації, а отже не дають можливість всім учасникам ринку з достатнім ступенем достовірності об'єктивно оцінити фінансову стійкість кожного банку та банківської системи в цілому. Таким чином, проблема побудови методики рейтингової оцінки фінансової стійкості банків є актуальною і характеризується практичною спрямованістю.

Оцінка фінансової стійкості банків, базуючись на загально прийнятих прийомах та інструментах, має власну методологію, що обумовлена специфікою та змістом даної характеристики банку. Існуючі методики оцінки ґрунтуються на застосуванні значної кількості як абсолютних так і відносних показників, що ускладнює отримання узагальненої оцінки фінансової стійкості банку, а також великої кількості експертних оцінок, що додає суб'єктивізму.

Ми пропонуємо побудувати рейтингову оцінку фінансової стійкості банків базуючись на економіко-статистичній концепції, що дозволяє визначити співвідношення факторів фінансової стійкості між собою та ступінь впливу кожного фактору на фінансову стійкість банку в цілому (рис.1).

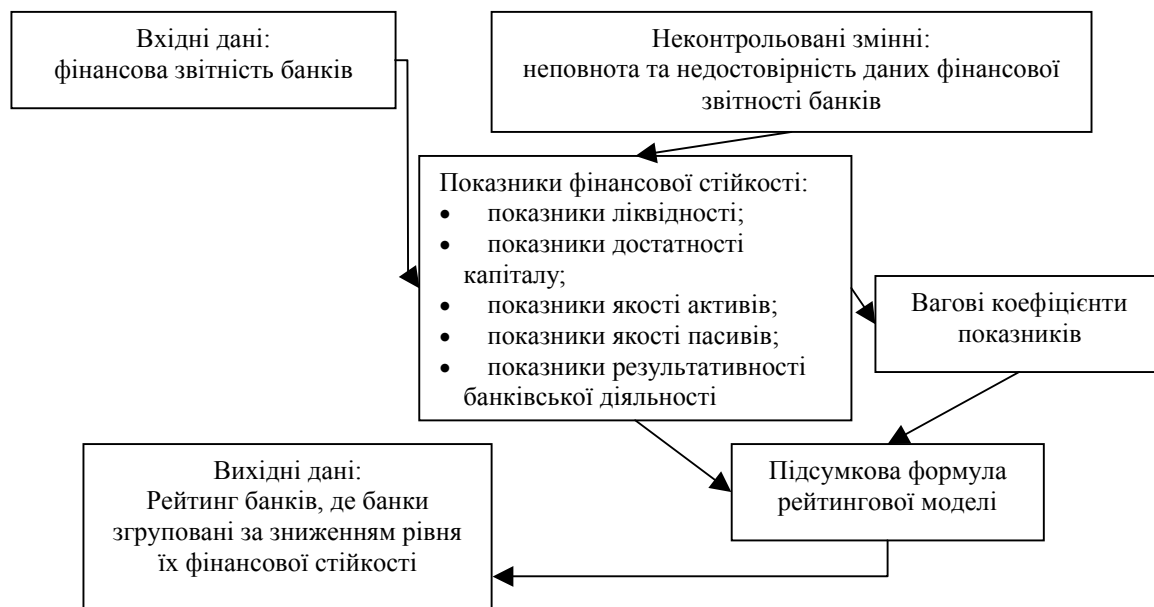


Рис. 1. Схема структури оцінки фінансової стійкості банків на основі рейтингової моделі

Запропонована методика спирається на розуміння фінансової стійкості банку як інтегрованої якісної характеристики його діяльності, залежної від стану власного капіталу, якості активів і залучених ресурсів, ліквідності й прибутковості. При цьому слід відзначити, що система рейтингової оцінки фінансової стійкості банку має ряд нових аспектів, оскільки передбачає, що вибір показників для оцінки складових фінансової стійкості повинен спиратися не на суб'єктивні судження аналітиків, а на встановлення залежності фінансової стійкості банків від значень показників, а також базується на обґрунтуванні критеріїв фінансово стійкого банку в умовах конкретного навколишнього середовища. Крім того, слід зазначити, що система рейтингової оцінки передбачає врахування стабільності розвитку банку як передумови його фінансової стійкості.

Таким чином, для рейтингової оцінки фінансової стійкості банку пропонується використовувати модель, яка буде враховувати показники фінансової стійкості за мірою їх впливу на загальну структуру моделі. Вхідними даними моделі будуть дані фінансової звітності банків. Вихідна інформація міститиме в собі розраховані показники та їх аналіз.

Першим етапом побудови системи рейтингової оцінки фінансової стійкості банків є обґрунтування системи показників. Основними вимогами, яким повинні задовольняти показники є

обумовленість факторами, що впливають на фінансову стійкість банків, сполучуваність, порівнянність між собою по розмірності й односпрямованість, а також відсутність протиріч при зміні їхніх значень у протилежні сторони. Різні коефіцієнти, що використовуються практично у всіх відомих методиках аналізу фінансової стійкості банків, спрямовані на оцінку ліквідності банків, достатності капіталу, якості активів та пасивів рентабельності банку [3, 4]. Для того щоб підсумкова формула одночасно була репрезентативною, всеохоплюючою і збалансованою, тобто відображала всі основні складові фінансової стійкості й у той же час був компактною, прозорою, необхідно, щоб вона включала найбільш істотні показники з кожної підгрупи. Для їхнього вибору необхідно визначити ступінь впливу кожного з перерахованих вище показників на фінансову стійкість банку.

Традиційно показники, що включаються в підсумкову формулу для оцінки банку на основі рейтингу, визначаються за допомогою експертної оцінки. На оцінку експерта у свою чергу впливає його стійке уявлення, що сформоване в конкретних економічних умовах. На нашу думку, система показників має визначатися змінами навколишнього середовища. Таким чином, з метою формування системи показників для включення в рейтингову методичку обирається критерій, що характеризує залежність між достатністю капіталу й опосередковано прибутковістю банку в аспекті збільшення власних коштів, і його ліквідністю. Даний критерій базується на концепції рівноваги, яка припускає, що чим вище ліквідність банку і чим вище достатність його капіталу, тим більш фінансово стійким є банк, його, і, навпаки, чим нижче ліквідність та достатність капіталу банку, тим менш фінансово стійким є банк. Збільшення значення критерію свідчить про зростання платоспроможності і ліквідності банку за рахунок збільшення капітальної адекватності і зростання миттєвої ліквідності, а отже, і про зростання фінансової стійкості банку.

Для визначення впливу різних показників достатності капіталу, ліквідності, рентабельності, якості активів та пасивів на критерій розраховується коефіцієнт кореляції між зміною значення критерію і зміною відповідних показників, що характеризують фактори фінансової стійкості.

Аналіз залежності змін показників та змін критерію фінансової стійкості проводився на основі даних 120 банків України, які безперервно працювали протягом 2003-2006 рр. В ході аналізу було досліджено кореляційну залежність вісімнадцяти показників, що характеризують фінансову стійкість, причому було проаналізовано лише показники, що можуть бути розраховані на підставі відкритої інформації.

За результатами обчислень по запропонованому вище алгоритму було відібрано лише найбільш значущі показники – по одному для кожної складової фінансової стійкості, що дозволить сформулювати відносно просту підсумкову формулу для рейтингової оцінки фінансової стійкості банків:

- коефіцієнт поточної ліквідності, що характеризує здатність банку розраховуватися за зобов'язаннями до 30 днів в найкоротші строки (k_1);
- генеральний коефіцієнт надійності капіталу, що показує наскільки вкладення банку активи захищені власним капіталом та наскільки ефективно використовуються власні ресурси банку (k_2);
- коефіцієнт структури пасивів, що характеризує стабільність ресурсної бази та її залежність від зобов'язань до запитання (k_3);
- коефіцієнт структури активів, що показує частку кредитів у сумі робочих активів (k_4);
- коефіцієнт рентабельності, що характеризує ефективність використання залучених ресурсів (k_5).

Таким чином, за допомогою кореляційного аналізу було сформовано систему показників. Проте, визначення системи показників, виходячи з теоретичного обґрунтування факторів фінансової стійкості, а також на основі аналізу коефіцієнта кореляції, є лише одним етапом побудови методики рейтингової оцінки фінансової стійкості банків. Для показників, що відібрані вище для включення в підсумкову формулу, необхідно обчислити вагові коефіцієнти, що є ще одною ключовою проблемою побудови коректної системи оцінки фінансової стійкості банків на основі рейтингу.

Як відомо, вагові коефіцієнти компонентів системи можна одержати декількома способами. Однак процедура завдання вектора вагових коефіцієнтів для оцінки, зокрема для оцінки фінансової стійкості, пов'язана із серйозними труднощами, погано піддається формалізації і, як правило, виконується методами експертного опитування, які вимагають більших витрат і неминуче привносять елемент суб'єктивності. Формалізувати процес одержання вагових коефіцієнтів, уникнувши при цьому суб'єктивності, можна, якщо скористатися методикою вивчення впливу вагових коефіцієнтів на величину узагальненого критерію. Зокрема, для визначення вагових коефіцієнтів показників ми пропонуємо скористатися статистичними методами, а саме методом лінійного дискримінантного аналізу. Для вирішення задачі визначення вагових коефіцієнтів для

показників, що включено до системи рейтингової оцінки фінансової стійкості банків, із сукупності банків було виділено контрольну вибірку банків, що складається з трьох груп: банки із запасом фінансової стійкості, фінансово стійкі банки та фінансово нестійкі банки. Ці групи виконують роль еталонних груп при побудові дискримінантних функцій для формування системи вагових коефіцієнтів для рейтингової оцінки банків. Для аналізу використовуємо лише п'ять показників, які були відібрані на попередньому етапі.

Для поставленої задачі побудови моделі оцінки фінансової стійкості банку на основі рейтингу розраховані значення дискримінантних функцій представлені матрицею:

$$u = \begin{pmatrix} 6.268 & 0.372 & 1.614 & 3.851 & 2.857 & 1.126 \\ 1.7 & 1.495 & 1.144 & 1.371 & 1.223 & 0.506 \\ 1.575 & 3.189 & 1.608 & 1.974 & 1.663 & 1.021 \end{pmatrix}$$

Отже, дискримінантне рівняння для групи банків із запасом фінансової стійкості буде мати наступний вигляд:

$$d_0 = 6.268 + 0.372 * k_1 + 1.614 * k_2 + 3.851 * k_3 + 2.857 * k_4 + 1.126 * k_5 \quad (1)$$

Слід зазначити, що для всіх трьох груп банків, що аналізувалися, коефіцієнти регресії показують однакову значущість показників. Причому як найбільш значущий обрано показник поточної ліквідності, далі за зниженням значущості поставлені коефіцієнт стабільності ресурсної бази, коефіцієнт структури активів, генеральний коефіцієнт надійності капіталу, а як найменш значущий коефіцієнт ефективності використання залучених ресурсів.

При вирішенні задачі побудови формули для рейтингової оцінки фінансової стійкості банків β_0 не має значення, оскільки на даному етапі за мету ставиться прорангувати банки за ступенем зменшення (зростання) їх фінансової стійкості. Отже формула для оцінки рейтингу фінансової стійкості (R) буде мати вигляд:

$$R = 0.372 * k_1 + 1.614 * k_2 + 3.851 * k_3 + 2.857 * k_4 + 1.126 * k_5 \quad (2)$$

Слід зазначити, що поняття фінансова стійкість банку інтегрує в собі різні складові та базується на кількох детермінантах, а саме стабільності діяльності, стійкості проти впливу факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, спроможності відновити свої функції після потрясінь [5]. З метою врахування стабільності розвитку банку, автор пропонує коригувати отриманий результат на коефіцієнт (k_k), що є функцією від варіації $F(V)$ рейтингового значення по банку за період, що передує оцінці. При чому, якщо значення коефіцієнта варіації (V) знаходиться в інтервалі від 0 до 33 функція має параболічний вигляд із максимумом при значенні варіації 0, що означає повільне зниження рейтингової оцінки фінансової стійкості банку, а при значенні коефіцієнта варіації в інтервалі від 33 до ∞ функція має експоненційний вигляд і наближується до нуля при зростанні значення варіації, що означає суттєве зниження рейтингової оцінки фінансової стійкості банку (3):

$$k_k = \begin{cases} 0.98^V, & \text{при } V \geq 33 \\ -1 * \left(\frac{V}{100}\right)^2 + 1, & \text{при } V < 33 \end{cases} \quad (3)$$

Отже, формула для визначення рейтингової оцінки фінансової стійкості банків (R_k) має наступний вигляд (4):

$$R_k = [0.372 * k_1 + 1.614 * k_2 + 3.851 * k_3 + 2.857 * k_4 + 1.126 * k_5] * k_k \quad (4)$$

Вихідними даними запропонованої моделі є сукупність банків, що проранговані за ступенем зниження їх фінансової стійкості, тобто рейтинг фінансової стійкості банків (табл. 1).

В табл. 1 наведено результат рейтингової оцінки для перших двадцяти п'яти банків за рівнем їх фінансової стійкості у 2006 р. Причому слід зазначити, що майже для всіх банків спостерігаються лише незначні коливання місця банку в банківській системі за рівнем їх фінансової стійкості.

Результати рейтингової оцінки фінансової стійкості банків за 2006 р.

	4 кв. 2006р.		3 кв. 2006р.		2 кв. 2006р.		1 кв. 2006р.	
	Рейтингова оцінка	Місце в рейтингу	Рейтингова оцінка	Місце в рейтингу	Рейтингова оцінка	Місце в рейтингу	Рейтингова оцінка	Місце в рейтингу
Електронбанк	7,69	1	8,12	1	7,69	2	7,67	3
Експобанк	7,69	2	7,93	2	7,79	1	8,10	1
Золоті ворота	7,56	3	6,27	21	7,59	5	6,87	10
Регіонбанк	7,31	4	6,95	8	7,24	8	6,90	9
Меркурій	7,26	5	7,31	3	7,68	4	7,93	2
Надра	7,17	6	7,29	4	7,25	7	7,05	7
Реалбанк	7,13	7	6,99	7	7,26	6	7,49	4
Правекс-банк	7,12	8	6,70	11	6,39	19	6,42	18
ВАБанк	7,05	9	7,27	5	7,09	11	6,97	8
Південний	7,03	10	6,69	12	6,19	21	6,10	22
Металург	6,92	11	6,73	10	6,75	16	6,53	17
Інвестбанк	6,85	12	6,58	15	7,68	3	6,55	16
Західкомбанк	6,83	13	7,04	6	6,90	15	6,67	14
Приватбанк	6,76	14	6,64	13	6,32	20	6,82	11
Мрія	6,71	15	6,47	18	6,42	17	6,62	15
Легбанк	6,65	17	6,31	20	6,03	22	5,85	26
Київ	6,62	18	6,63	14	7,01	12	7,14	5
Базис	6,35	19	6,27	22	6,99	14	6,11	21
Грант	6,29	20	6,56	16	6,40	18	6,72	13
Укргазбанк	6,24	21	6,07	23	5,90	25	5,91	25
Демарк	6,16	22	6,47	19	6,99	13	6,81	12
Райффайзенбанк Аваль	5,98	23	6,04	24	5,68	28	5,47	29
Земельний банк	5,96	25	6,87	9	7,20	9	7,08	6
Перший український міжнародний банк	5,92	26	5,75	26	6,01	24	6,14	20
Укргазпромбанк	5,89	27	5,41	29	5,73	27	5,78	27

Таким чином, застосування запропонованих методичних підходів до оцінки фінансової стійкості банків дозволить підвищити якість оцінки фінансової стійкості банків, та приймати на основі результатів аналізу виважені рішення щодо кредитування банків, встановлення кореспондентських зв'язків, а також визначати місце банку в банківській системі для розробки стратегії подальшого розвитку.

Література

1. Фетисов Г.Г. Методологические основы формирования устойчивости банковской системы // Финансы и кредит. - 2002. - № 15. - С. 2-14.
2. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: Монографія. – К.: Вид-во Європ. Університету, 2003. – 300 с.
3. Петриченко Л.Ю. Аналіз методів оцінювання фінансової стійкості комерційних банків // Финансовая консультация. - 2002. - № 1. - С. 75-80.
4. Васюкович І.М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку // Формування ринкових відносин в Україні. - 2004. - № 2. - С. 40-43.
5. Склеповий Є.В. Складові стійкості комерційного банку // Фінанси України. - 2002. - № 5. - С. 138-143.

УДК 339.543.624 (477)

І.М. Бобух, к.е.н., доцент, І.О. Квітка, студент,
Кременчуцький державний політехнічний
університет імені Михайла Остроградського

УЧАСТЬ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ

Офшор – явище багатогранне і ставлення до нього в нашому суспільстві дуже не однозначне. Для підприємця – це часто єдиний можливий спосіб виживання і накопичення капіталу в умовах агресивного оподаткування, державного регулювання та конкуренції, що посилюється. Для держави

це поняття міцно асоціюється із заниженням податків та постійною увагою до підприємств, що здійснюють господарські операції через офшори. Питання використання офшору стосується і бізнесу, і держави, а ці взаємовідносини завжди двосторонні. З одного боку, держава повинна не тільки збирати податки, а й здійснювати підтримку підприємництва, створювати сприятливі умови для його розвитку, з іншого – підприємства зобов'язані сплачувати податки в країні, де ведеться бізнес. Адже своєчасне і повне надходження податків до бюджету держави є необхідною умовою і невід'ємною складовою стабільного розвитку її економіки. За умов недостатності внутрішніх фінансових ресурсів України для вирішення економічних і соціальних проблем особливої уваги набуває питання залучення іноземних інвестицій.

М. Гостюк досліджує економічні інтереси зарубіжних інвесторів в Україні та закономірності надходжень іноземних інвестицій [1, с. 38]. І. Хмелевський аналізує існуючу нормативно-правову базу оподаткування підприємств в контексті офшорної діяльності [2, с. 45]. Питання податкового та бухгалтерського обліку у випадку придбання товарів у офшорних зонах, механізм співпраці головної компанії-резидента та дочірньої компанії, яка має офшорний статус, висвітлюються у роботі О. Бондаревої та В. Кравченка [3, с. 10], а правові засади легальності та незаконного використання офшорних зон – у роботі І. Галкіна [4, с. 72]. Однак незважаючи на велику кількість публікацій, проблема впливу капіталу з України до зон з пільговим податковим режимом та надходження іноземних інвестицій з таких територій є досить актуальною і на сьогодні. Не створено чіткої схеми контролю за діяльністю підприємств, які співпрацюють з офшорними зонами, що призводить до масштабного впливу капіталу за кордон.

Мета статті - розкрити сутність функціонування офшорних зон та дослідити динаміку руху українського капіталу через офшори.

Офшор (з англійської *offshore* – такий, що знаходиться за межами берегів) – це території, які забезпечують пільговий режим (зменшення податкового навантаження, звільнення від валютного контролю та інше) для фінансово-кредитних операцій із закордонними учасниками. Офшорним центром, або податковою гаванню (від англійської *tax haven*) називають територію, в межах якої існує законодавство, надає власникам іноземних підприємств можливість знижувати податкові зобов'язання в країнах їх походження. У більшості випадків офшорними центрами є країни, що розвиваються, вони беруть плату за реєстрацію офшору, яка надходить до бюджету.

Офшорна компанія – підприємницьке товариство, еквівалентом якого є товариство з обмеженою відповідальністю або акціонерне товариство, але, на відміну від місцевих підприємницьких товариств, офшорна компанія повністю звільнена від сплати податків або платить низькі податки в країні реєстрації, за умови, що вона не вилучає доходів в цій країні, а власники і директори не є резидентами цієї країни.

Як правило, всі офшорні зони (країни офшору) поділяються на три категорії: класична офшорна зона, зона низького оподаткування та комбінована офшорна зона. До першої групи відносяться країни, чие законодавство дозволяє повністю звільнити офшорні компанії від оподаткування (фірма сплачує уряду країни тільки фіксоване мито за продовження ліцензії на діяльність). У багатьох класичних офшорах вимоги до ведення фінансової звітності і надання документів до органів влади або повністю відсутні, або зведені до мінімуму (до таких класичних офшорних зон відносяться Багами, Британські Віргінські острови та деякі інші). Серйозним недоліком такої офшорної зони є відсутність угод про уникнення подвійного оподаткування.

До другої групи відносяться країни, в яких офшорні компанії користуються помітними пільгами при оподаткуванні. Значні пільги надаються компаніям певного роду діяльності, зокрема холдинговим та фінансовим. Фінансова звітність для компаній, що зареєстровані в таких офшорних зонах, є обов'язковою. Зонами „помірного” оподаткування зазвичай вважаються держави Західної Європи – Швейцарія, Голландія, Австрія, Бельгія тощо.

Реєстрація офшорних компаній в країнах і адміністративних одиницях третьої групи офшорних зон зумовлена тим, що завдяки деяким особливостям їх законодавства і побудові грамотних фінансових схем, можна звести до мінімуму податки на діяльність компанії. Тобто „комбінована” офшорна зона вдало поєднує ознаки двох попередніх зон. До таких країн, зокрема відноситься Кіпр та Ірландія. Для того, щоб існування офшору було легальним, необхідно виконувати встановлені місцевою владою вимоги, які полягають у сплаті щорічного мита та складанні щорічного звіту про діяльність офшорної компанії. Ступінь взаємозв'язку суб'єктів, що перебувають в офшорних центрах, з головними компаніями залежить від організаційно-юридичної форми офшорних суб'єктів.

Українські суб'єкти підприємницької діяльності здійснюючи імпорт у нерезидентів з офшорним статусом, повинні дотримуватися спеціальних правил, установлених п. 18.3 Закону про

прибуток. У разі укладення договорів, що передбачають здійснення оплати товарів (робіт, послуг) на користь нерезидентів, які мають офшорний статус, або при здійсненні розрахунків через таких нерезидентів або через їх банківські рахунки, незалежно від того, здійснюється така оплата (у грошовій або іншій формі) безпосередньо або через інших резидентів чи нерезидентів, витрати платників податків на оплату вартості таких товарів (робіт, послуг) включаються до складу їх валових витрат у сумі, що становить 85 % від вартості цих товарів (робіт, послуг) [5].

Визначення переліку офшорних зон та його офіційне опублікування покладено на Кабінет Міністрів України. Фінансові махінації в офшорних зонах здатні дестабілізувати світову економіку і викликати значний відтік капіталу із країн його походження до територій з більш сприятливими податковими умовами. За матеріалами Державного комітету фінансового моніторингу України, українські підприємці „відмили” в офшорах за 2003-2006 рр. 173,25 млрд.грн. Динаміка відпливу капіталу з України в офшори за 2003-2006 рр. зображена на рис. 1 [6].

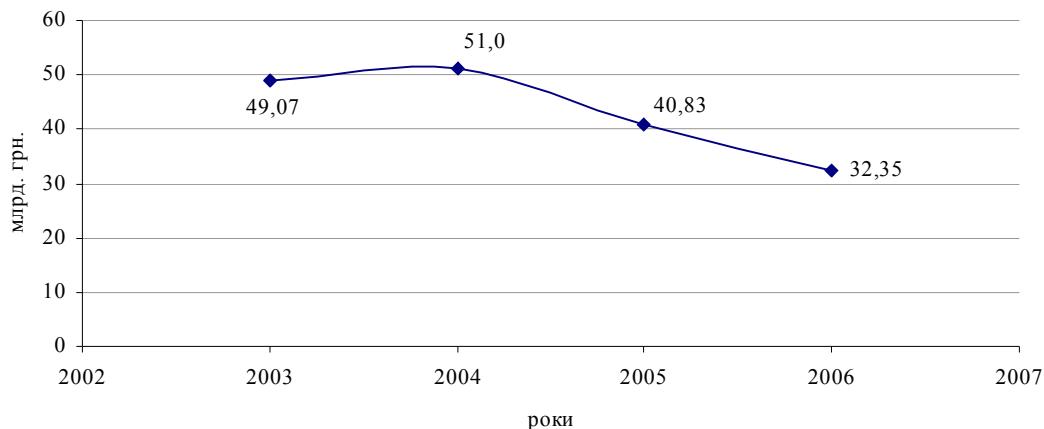


Рис.1. Динаміка відпливу капіталу з України в офшори за 2003-2006 рр.

Таким чином, спостерігається тенденція до зменшення обсягів відпливу капіталу за кордон (за цей період обсяг відпливу скоротився на 27,65 млрд.грн.). Це пояснюється тим, що за останні роки значно активізувалася робота органів державної податкової служби та прокуратури з боротьби із легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом. Водночас із відпливом капіталу з України в офшори вони стабільно потрапляють в десятку найбільших зовнішніх інвесторів України.

Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну з офшорних територій за 2003-2006 рр. показана на рис. 2. Зменшення обсягів інвестиційних надходжень пояснюється змінами у складі країн-офшорів (з 2004 р. до 2006 р. обсяги зменшилися на 1,17 млрд. дол.).

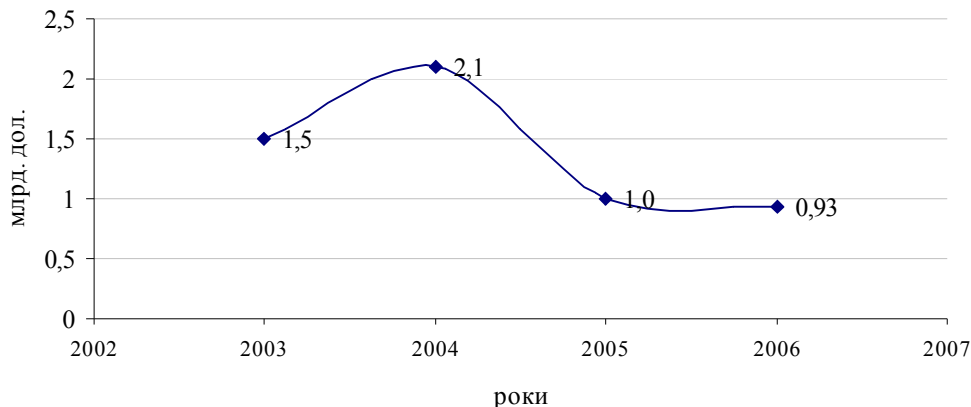


Рис. 2. Динаміка надходжень іноземних інвестицій в Україну з офшорних територій за 2003-2006 рр.

Тенденція змін обсягів відпливу капіталу та надходження прямих іноземних інвестицій з офшорних зон має ідентичний характер (рис. 1 та рис. 2). З цього випливає, що офшорне інвестування залишається одним із найпопулярніших засобів „відмивання” „брудних” грошей в Україні. Отже,

український капітал, який нелегально перетнув кордони України, частково повертається у вигляді прямих іноземних інвестицій.

Таким чином, проблема легалізації „тіньових” капіталів залишається відкритою для урядів багатьох країн. В Україні „тіньові” гроші мають двоїсту природу. З одного боку, це можуть бути грошові кошти, які отримані в результаті проведення незаконних фінансових операцій, а з іншого – це власне зароблені гроші, але приховані від податків. Тому і можлива співпраця підприємств з офшорними зонами трактується з різних точок зору.

Для того, щоб вирішити викладені вище проблеми, необхідно: удосконалити податкове законодавство у сфері зовнішньоекономічної діяльності, долучати підприємства України до участі у міжнародному русі капіталу; диференційовано відносити на валові витрати підприємства ті з них, які пов'язані з офшорною діяльністю (тобто розробити диференційований підхід від 25 % до 85 % в залежності від виду операцій з офшорами); формувати сприятливе інвестиційне середовище в Україні для залучення іноземних інвестицій з країн-офшорів, які є об'єктами акумулювання світових грошових потоків, у тому числі українських.

Література

1. Гостюк М. Зарубіжні інвестиції та економічні інтереси іноземних інвесторів// Економіка України – 2005. – № 8. – С. 81-86.
2. Хмелевський І. Офшори: плавання у відкритому морі податкового законодавства// Податки та бухгалтерський облік – 2006. - № 43. – С. 45-56.
3. Бондарева О., Кравченко В. Придбання товарів в офшорних зонах: податковий і бухгалтерський облік// Все про бухгалтерський облік – 2006. – № 10. – С. 7-13.
4. Галкін І. Офшорні зони: легальні і незаконні цілі використання// Право України – 2003. – № 3. – С. 70-74.
5. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” у редакції від 22.05.97 р. № 283/97-ВР зі змінами та доповненнями // ВВР.- 1997.-№12.-Ст.412.
6. Боротьба з відмиванням коштів // Державний комітет фінансового моніторингу України.- Київ, 2007.- 21 с.

УДК 334.724:504

А.И. Пашенцев, к.т.н., доцент, докторант,
ТНУ им. В. И. Вернадского

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ПРОГРАММОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экологический аудит целесообразно рассматривать с точки зрения соответствия хозяйственной деятельности промышленного предприятия действующему экологическому законодательству, экологическим нормативным актам, постановлениям государственных и природоохранных органов по обеспечению экологической безопасности. Назначение экологического аудита заключается в контроле выполнения предприятием природоохранных программ, а также оценке воздействия и прогнозирования экологических последствий деятельности хозяйствующего субъекта на окружающую среду. Такой подход способствует формированию воззрения об экологическом аудите с позиции сопоставления фактических и предельно допустимых концентраций выбросов загрязняющих веществ, что позволяет только констатировать факт негативного воздействия предприятия на окружающую среду. Сегодня экологический аудит должен преследовать комплексную цель, которая заключается не только в определении и прогнозировании экологических последствий воздействия экономического субъекта на окружающую среду, но и на выявление и возможную нейтрализацию причин, способных привести к негативному влиянию предприятия на окружающую среду. В этой связи основная задача экологического аудита заключается в определении приоритетов планирования и управления природоохранной деятельностью предприятия, а также выявлении дополнительных возможностей ее осуществления, что характеризует актуальность рассматриваемого вопроса.

Проблематика экологического аудита нашла свое отражение в трудах украинских ученых. Так, работа Бобровой Т.В. посвящена вопросам экологического аудита природоохранных территорий и объектов, их классификации [1]. Информационное обеспечение управления экологической безопасностью региона рассмотрено в работе Ветровой Н.М. [2, с. 50-57], правовые проблемы экологического аудита – в работе Гетьман А.П. [3, с. 11-14], экономические аспекты и методика применения экологического аудита - Лашко Л.С. [4]. Однако в работах отсутствует рассмотрение аудита природоохранной программы экономического субъекта. В этой связи целью исследования является обоснование подхода к аудиту управления природоохранной программой промышленного предприятия, для чего предлагается методика оценки качества управления программой.

Наличие у промышленного предприятия природоохранной программы позволяет ему не только последовательно и постепенно снизить негативное воздействие на окружающую среду, но и обеспечивает выпуск экологически чистой продукции, что позитивно влияет на увеличение доли рынка. Сделать вывод о качестве управления природоохранной программой на предприятии можно на основании некоторого показателя, который должен отражать связь между факторами анализа управленческих работ и ее сложности. Таким показателем может быть коэффициент соответствия уровня управления природоохранной программы сложности выполняемых работ. Уровень управления предлагается анализировать по следующим факторам:

1. Централизация. Управление природоохранной программой осуществляется из единого центра, но при выделении трех уровней управления: высший (концентрация прав принятия решения по изменению сроков или направлению движения денежных потоков), средний (разработка планов, ориентированных на разные структурные подразделения предприятия с определением затрат и прибыли) и низший (распределение ресурсов внутри подразделения и отчет об освоении сырья, материалов, использовании рабочей силы). Централизация управления природоохранной программой включает в себя элементы:

- единообразии политики, пронизывающее все уровни управления, подчиняется единой цели, то есть происходит снижение негативных экологических последствий воздействия предприятия на окружающую среду;
- организационная культура, под которой понимают «ценностные ориентации, нормы и образцы поведения», придающие предприятию устойчивый характер в достижении конкретной природоохранной цели [5, с. 326];

- использование техники контроля, то есть внедрение информационных систем, что позволяет снизить искаженность информации, передаваемой снизу вверх и наоборот;
- капиталоемкость принимаемых решений, подразумевающая установление стоимостных пределов, в границах которых каждый уровень управления имеет право принимать решение самостоятельно: низший - 10-20% от стоимости природоохранной программы, средний – 20-50%, высший - 50-70%.

2. Дифференциация. В управлении природоохранной программой задействованы разные структурные подразделения предприятия, каждое из которых решает определенные задачи, но таким образом, чтобы каждая из них получила определенную степень завершенности в пределах конкретного подразделения. При этом дифференциация управления природоохранной программой может быть охарактеризована, исходя из следующих аспектов: определенность цели управления (должна быть недвусмысленной, ясной с четкой постановкой), структура (должна быть гибкой и ориентироваться на текущий момент), уровень взаимосвязи (наличие согласованных действий между подразделениями).

3. Специализация. Подразделения, задействованные в управлении природоохранной программой, специализируются на решении ограниченного круга вопросов при условии достижения позитивного результата. Для этого внутри структурного подразделения целесообразно использовать горизонтальную специализацию, подразумевающую разделение управленческих работ и ответственности. В этом случае, положительный результат всего подразделения может быть охарактеризован, как интегральный показатель результатов работы каждого сотрудника подразделения, задействованного в этом процессе. В масштабе всего предприятия целесообразно проводить вертикальную специализацию, что подразумевает разделение управленческих работ между подразделениями в зависимости от уровня иерархии. Тогда совокупный результат управления природоохранной программой можно также рассматривать как интегральный показатель результатов работы каждого подразделения.

4. Департаментизация. Рост специализации отдельных работ в управлении природоохранной программой предприятия может ограничиваться возможностями по их координации. В этом случае целесообразно провести группировку схожих работ и исполнителей. Такой подход позволит осуществить окончательный выбор типа департаментизации. Однако реализация природоохранной программы охватывает длительный период времени, значительное количество ресурсов и персонала. Кроме того, в ее управлении задействованы менеджеры различного уровня. Поэтому целесообразно применить комплексную департаментизацию: линейную на низшем уровне управления, что позволит сохранить относительную автономность ее персонала и функциональную, ее применение на среднем и высшем уровне управления позволит провести группировку ресурсов и окончательно построить вертикальную связь по ресурсному признаку - специалисты, денежные потоки, время.

5. Интеграция. Эффективное управление природоохранной программой невозможно без сотрудничества между структурными подразделениями и сотрудниками предприятия. Это можно объяснить необходимостью достижения позитивного результата в решении промежуточных задач, когда решение задачи на более низком уровне управления способствует получению положительного результата на более высоком. Для управления природоохранной программой характерна ситуация, требующая привлечения значительного количества ресурсов и использования интеграционных механизмов. В этом случае, для уровня топ-менеджмента целесообразно создание интеграционно-координационных центров, а на низшем уровне – формирование целевых структурных подразделений.

6. Координация. В связи с тем, что в управлении природоохранной программой участвуют разные структурные подразделения предприятия, то для достижения позитивного результата необходима координация их деятельности, которая рассматривается как совокупность устойчивых связей между ними. В этом случае, наиболее перспективными являются функциональные связи, которые являются совещательными и реализуются посредством информационного обеспечения. Так как они имеют направленность снизу вверх, а значит выступают в форме рекомендаций, то способствуют формированию альтернативного решения по управлению природоохранной программой на определенном уровне.

7. Концентрация. Этот фактор целесообразно рассматривать с позиции возможной мобилизации ресурсов, персонала для решения наиболее важной задачи природоохранной программы как в пределах отдельно взятого подразделения, так и предприятия в целом. Однако в этом случае необходимо использовать тот потенциал, который находится непосредственно в распоряжении подразделения или предприятия.

8. Кооперация. В процессе управления отдельным направлением природоохранной программы возможна ситуация, когда некоторое подразделение, в силу объективных причин, не может добиться позитивного результата, от которого зависит результат деятельности другого подразделения. Тогда, возможно использование кадрового потенциала других подразделений. Такой подход позволит провести внутреннюю ревизию принимаемых управленческих решений и внести корректировки с учетом точки зрения сотрудников других подразделений, задействованных в решении данной задачи.

9. Распределение прав и ответственности. В условиях многообразия решаемых задач при управлении природоохранной программой целесообразно использовать систему, основанную на принципе единства подчинения. В этом случае каждый сотрудник получает распоряжение (относящиеся к выполнению конкретной управленческой задачи) только от одного начальника. Тогда права и ответственность вышестоящего руководителя поглощают только часть прав и ответственности нижестоящего. При этом нижестоящий руководитель сохраняет самостоятельность в принятии решений на своем уровне. Такой подход позволяет достаточно четко фиксировать права и ответственность каждого руководителя в принятии решения по управлению природоохранной программой предприятия.

Определение коэффициента соответствия управления природоохранной программой сложности выполняемых работ целесообразно проводить экспертным путем. В этой связи рассмотрим алгоритм расчета этого показателя:

1. В определении данного показателя участвуют 3-5 экспертов, что позволяет получить объективную оценку.
2. Проводится позиционирование факторов анализа управления природоохранной программой.
3. На основании полученных данных о позиционировании, вырабатывается единая точка зрения о ранжировании факторов анализа управления природоохранной программой.
4. Проверка согласованности точек зрения экспертов на основании коэффициента конкордации [4, с. 83]:

$$W = \sum \{a_i - 0,5 n (m + 1)\}^2 / 0,083 n^2 m (m^2 + 1), \quad (1)$$

где, a_i - суммарная оценка, полученная i - ым объектом; n - количество экспертов; m - количество оцениваемых факторов.

5. Введение градации сложности работы и согласование точек зрения экспертов с помощью коэффициента конкордации. Предлагается использовать: минимальная, малая, средняя, высокая, максимальная.
6. Составление матрицы соответствия уровня управления природоохранной программой предприятия сложности выполняемых работ.
7. Определение суммы баллов по уровню управления природоохранной программой.
8. Определение суммы баллов по сложности выполняемых работ.
9. Проверка правильности проведенных арифметических действий.
10. Определение среднего значения уровня управления природоохранной программой предприятия:

$$X_{cp} = (X_1 \cdot n_1 + X_2 \cdot n_2 + X_n \cdot n_n) / \sum f_i = (\sum x_i \cdot f_i) / \sum f_i, \quad (2)$$

где, $X_1; X_2; X_n$ - суммарное количество баллов по фактору анализа уровня управления природоохранной программой; $n_1; n_2; n_n$ - присвоенный номер фактора по согласованной оценке экспертов; $\sum f_i$ - общая сумма баллов по уровню управления природоохранной программой.

11. Определение среднего значения сложности работ по управлению природоохранной программой.

$$Y_{cp} = (Y_1 \cdot n_1 + Y_2 \cdot n_2 + Y_n \cdot n_n) / \sum Y = (\sum y_i \cdot f_i) / \sum f_i, \quad (3)$$

где, $Y_1; Y_2; Y_n$ - суммарное количество баллов по фактору анализа сложности работ управления природоохранной программой; $n_1; n_2; n_n$ - присвоенный номер фактора по согласованной оценке экспертов; $\sum Y$ - общая сумма баллов по сложности работ управления природоохранной программой.

12. Определение коэффициента соответствия уровня управления природоохранной программой сложности работ:

$$i = X_{cp} / Y_{cp} \quad (4)$$

На основании полученного значения коэффициента делается вывод, исходя из его предельных оценок:

$i > 0,90$ - высокий уровень соответствия;

$0,80 < i < 0,90$ - средний уровень соответствия;

$0,70 < i < 0,80$ - малый уровень соответствия;

$i < 0,70$ - критический уровень соответствия.

В последнем случае необходимо провести экспертную расстановку сложности работ и внести предложения по изменению штата, занимающегося управлением природоохранной программой, что подтверждается представлением матрицы согласования уровня управления и сложности выполнения работ, которая носит рекомендательный характер.

По предложенной методике проведен расчет коэффициента соответствия для ЗАО «Титан» г. Армянск. Результаты расчетов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Расчет коэффициента соответствия уровня управления природоохранной программы сложности выполняемых работ

Фактор управления, X_i	№	Сложность работы управления y_i					Итого ΣX_i
		Минимальная, 1 б.	Малая, 2 б.	Средняя, 3 б.	Высокая, 4 б.	Максимальная, 5 б.	
Централизация	1			X			3
Дифференциация	2				X		4
Специализация	3		X				2
Департаментизация	4			X			3
Интеграция	5					X	5
Координация	6				X		4
Концентрация	7	X					1
Кооперация	8		X				2
Распределение прав и ответственности	9			X			3
Итого ΣY_i		1	4	9	8	5	27

$$\bar{x} = (1 \cdot 3 + 2 \cdot 4 + 3 \cdot 2 + 4 \cdot 3 + 5 \cdot 5 + 6 \cdot 4 + 7 \cdot 1 + 8 \cdot 2 + 9 \cdot 3) / 27 = 128 / 27 = 4,74$$

$$\bar{y} = (1 \cdot 1 + 2 \cdot 4 + 3 \cdot 9 + 4 \cdot 8 + 5 \cdot 5) / 27 = 93 / 27 = 3,44$$

$$i = \bar{x} / \bar{y} = 4,74 / 3,44 = 1,37 - \text{высокий уровень соответствия}$$

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Экологический аудит направлен на решение комплексной задачи, которая заключается не только в определении и прогнозировании экологических последствий воздействия экономического субъекта на окружающую среду, но и в выявлении и возможной нейтрализации причин, способных привести к негативному влиянию предприятия на окружающую среду. Заключение о качестве управления природоохранной программой на предприятии можно сделать на основании коэффициента соответствия уровня управления природоохранной программой предприятия сложности выполняемых работ.

Литература

1. Боброва Т.В. Экологический аудит природоохранных территорий. - М.: ЮНИТИ, 2000.- 264 с.
2. Ветрова Н.М. Информационное обеспечение управления экологической безопасностью региона // Экономика и управление.- 2007.-№ 4-5.- С. 50-56.
3. Гетьман А.П., Орлов Н.А. Экологический аудит и правовые проблемы совершенствования управления в сфере экологии на принципах устойчивого развития // Вторая научно-практическая конференция «Экологический аудит: проблемы теории и практики».- Симферополь, 2007.- С. 11-14.
4. Лашко Л.С. Экономические аспекты экологического аудита. – Донецк.: Альфа, 2006.- 232 с.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Гардарики, 2001.- 378 с.

РОЛЬ И ФУНКЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА

Принятый Закон Украины «Об экологическом аудите» определил основные правовые и организационные основы осуществления нового направления аудита – экологического, направленного на повышение экологической обоснованности и эффективности деятельности субъектов хозяйствования [1]. Как любое новое научное понятие, экологический аудит требует определения методологического аппарата, в том числе обоснования функций и роли.

В философии функция определяется как способ выражения сущности экономической категории. При этом функция всегда действует в рамках тех экономических отношений, которые составляют само содержание соответствующей категории. Если же действие (воздействие) распространяется на объекты, лежащие за пределами экономических отношений, составляющих содержание данной категории, речь идет о ее роли, то есть конкретных результатах, получаемых от практического использования функций. Информация о функциях и роли экоаудита отражена в трудах многих ученых. Так, по Г. Серову основная функция экоаудита – засвидетельствование соответствия деятельности аудируемого субъекта нормам законодательства, правилам и инструкциям [2, с. 38]. Согласно мнению Мельника Л.Г. и Шапочки М.К. функции экоаудита отражают оценку влияния формы на окружающую среду в системе экологического менеджмента [3, с. 238]. Безусловно, данные подходы не отражают всех направлений к определению роли экологического аудита в обществе и требуют более четкой классификации.

Целью статьи является систематизация подходов к определению роли и функций экологического аудита, а также формулирование предложений по развитию принципиальных аспектов развития экоаудита.

История возникновения экологического аудита за рубежом связана с тем, что в 70-х гг. компании ряда стран Европы и Северной Америки начали привлекаться к юридической ответственности за нанесение ущерба окружающей среде. И к середине 80-х гг. сформировалось направление экологического аудита как инструмента внутреннего административного управления для усиления контроля за природоохранной деятельностью компании, то есть экологического менеджмента.

На основе критического анализа научной литературы по вопросам определения сущности и роли экологического аудита можно выделить следующие направления:

1. Рассмотрение экоаудита как элемента системы экологического менеджмента. Здесь роль экологического аудита состоит в процессе сравнения реальной экологической деятельности предприятия с существующей политикой, специфическими заданиями и соответствующими экологическими правилами и стандартами.

2. Исследование экологического аудита как организационно-правового механизма регулирования деятельности в экологической сфере, то есть вида экологического контроля. Экоаудит предприятия проводится при его эксплуатации, модернизации, консервации, когда возникает потребность засвидетельствовать соответствие его деятельности требованиям безопасности, охраны окружающей среды, защиты от чрезвычайных ситуаций.

3. Применение процедур экоаудита как инструмента экологической экспертизы. Роль экологического аудита состоит не только в предоставлении заключения о возможных негативных последствиях влияния на окружающую среду, состоянии экологической безопасности, но и в предоставлении квалифицированных рекомендаций о мероприятиях, необходимых при проектировании или строительстве объекта.

4. Использование экологического аудита в процедуре оценке воздействия на окружающую среду (ОВОС) проектов планов и программ строительства, реконструкции объектов, а также территорий. Здесь роль экоаудита как самостоятельной деятельности состоит в оценке экологического риска, связанного с расширением производства или изменением хозяйственной деятельности.

5. Рассмотрение экологического аудита как аналога общего аудита, то есть проверки финансовой отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов. При этом природоохранные аспекты деятельности аудируемого предприятия находят отражение в рекомендациях по проверке заполнения сводного расчета земельного налога, отчислений за фактическое загрязнение

окружающей среды, на воспроизводство минерально-сырьевой базы, платы за воду, на воспроизводство, охрану и защиту лесов, за право пользования недрами. Международными стандартами аудита предусматривается оценка экологического риска и вопросов, связанных с охраной окружающей среды, на двух уровнях финансовой отчетности: на уровне остатков на счетах, классов операций и уровне отчетности.

6. Представление экологического аудирования как вида предпринимательской деятельности. С принятием в Украине Закона «Об экологическом аудите» экоаудит выступает как независимый процесс сбора и объективной оценки доказательств для установления соответствия видов деятельности, мероприятий, условий, систем управления окружающей природной средой требованиям законодательства.

Исходя из рассмотренных подходов к определению роли экологического аудита рассмотрим функции, выполняемые экоаудитом. Как отмечает Бодюк А.В., функции аудита – это понятие, которое определяет обобщенный круг его деятельности в конкретном направлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия [4, с. 67]. Ученые выделяют основную функцию экоаудитора – засвидетельствование соответствия деятельности аудируемого субъекта нормам законодательства, правилам и инструкциям. На функции экоаудиторов также возлагается функция разработки предложений по устранению выявленных в ходе аудита недостатков, по совершенствованию производства, по внедрению новых технологий, оборудования, по оценке стоимости мероприятий при проектировании или строительстве, по оценке риска ответственности за наносимый окружающей среде ущерб и т.д.

Однако имеющиеся в научной литературе функции экологического аудита являются неполными. Рассмотрим функции экоаудита в зависимости от роли, которую он выполняет в различных направлениях экологического контроля (табл. 1).

Таблица 1

Функции экологического аудита

Функция	Содержание
Форма экологического контроля	
Контрольная функция	контроль соответствия деятельности аудируемого субъекта требованиям экологического законодательства и декларированной им политике в сфере охраны окружающей среды
Социальная функция	обеспечение защиты персонала предприятия, местного населения и окружающей природной среды от возможных вредных воздействий контроль качества выпускаемой продукции с точки зрения экологической безопасности
Этап ОВОС	
Учетная функция	учитывает степень влияния хозяйственной деятельности субъекта аудирования на окружающую природную среду в количественном и стоимостном выражении
Ограничительная функция	объекты – загрязнители прямо или косвенно с целью сокращения негативных последствий собственной деятельности должны внедрять малоотходные производства, совершенствовать технологии и др.
Предупредительная функция	определение возможности возникновения экологически опасных аварий
Инструмент экологической экспертизы	
Оценочная функция	оценивает уровень риска, связанного с расширением производства или изменением хозяйственной деятельности
Рекомендательная функция	разрабатывает рекомендации по мероприятиям, которые необходимо учитывать при проектировании и строительстве нового объекта
Элемент системы экологического менеджмента	
Информационная функция	предоставление информационного обеспечения менеджменту для принятия решений в сфере охраны окружающей среды на основе оценки эффективности системы экологического менеджмента организации
Инвестиционная функция	предусматривает увеличения размеров дополнительных вложений материальных и трудовых затрат, которые выступают как капитальные инвестиции
Стимулирующая функция	стимулируют внедрение систем управления охраной окружающей природной средой, экологической политики, программ финансового регулирования
Аналог общего аудита	
Функция подтверждения достоверности учета и отчетности по эковопросам	проверка экологических обязательств (налоговых платежей), оценка экологических аспектов на уровне финансовой отчетности и остатков по счетам бухгалтерского учета в соответствие с установленными требованиями к финансовой отчетности
Вид предпринимательской деятельности	
Функция защиты интересов заказчика	позволяет правильно сориентироваться в вопросах привлечения капитала в преобразовании производственной базы на предприятии и получении доли прибыли в результате дополнительных вложений
Функция формирования заключения	Профессиональная оценка объекта экоаудита, которая основывается на доказательствах экологического аудита и сборе достоверной информации об экологических аспектах производственной деятельности объекта

Таким образом, подтверждается предположение о выходе функции экоаудита за рамки традиционно понимаемой (как функции засвидетельствования). При этом экоаудит приобретает черты бизнес-процесса, элемента экологического менеджмента, в частности засвидетельствования соответствия деятельности предприятия его природоохранной политике, региональным, территориальным и местным программам обеспечения экобезопасности, программам вывода территории из чрезвычайной экологической ситуации, таким образом экологический аудит превращается из инструмента контроля за соблюдением природоохранного законодательства в экономико-правовой инструмент стимулирования природоохранной деятельности предприятия с целью повышения его инвестиционной привлекательности, а также самостоятельный вид предпринимательской деятельности.

Дальнейшему изучению подлежат методические аспекты экоаудиторской деятельности, в частности, определение критериев и планирование проведения экоаудита.

Литература

1. Закон України “Про екологічний аудит” від 24.06.2004 р. № 1862-IV // Відомості Верховної Ради . - 2004.- N 36.
2. Серов Г.П. Экологический аудит. Концептуальные и организационно-правовые основы. – М.: «Экзамен», 2000. – 768 с.
3. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник / За заг. ред. д.е.н., проф., Л.Г. Мельника та к.е.н., проф. М.К. Шапочки.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2005.- 759 с.
4. Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 356 с.

УДК 658.2.003.2

І.А. Карабаза, Криворізький економічний інститут
„КНЕУ ім. Вадима Гетьмана”

ОЦІНКА ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка виробничих запасів поряд із такими процесами, як визнання та класифікація запасів, має визначальне значення на підприємстві. Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” встановлено, що одним з основних принципів бухгалтерського обліку є єдиний грошовий вимірник [1]. Цей принцип передбачає, що „вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці”. Забезпечення реальної дії цього принципу передбачає вартісне вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку. За визначенням Кузьминського А.М. та Кузьминського Ю.А. „спосіб вартісного вимірювання господарських засобів, джерел їх утворення називається оцінкою” [2, с. 139].

Особливо ретельно та виважено з позиції ринкової економіки підходять до оцінки виробничих запасів закордонні автори. Наприклад, Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл характеризують оцінку запасів як одну з найбільш цікавих проблем бухгалтерського обліку. Помилка в оцінці запасів на кінець поточного року може мати негативний вплив на величину чистого прибутку як у поточному, так і в наступному році. Оцінка запасів безпосередньо впливає на розмір податку, який сплачується на прибуток. Тобто виникає проблема з одного боку більш точного визначення прибутку, а з іншого боку - бажання знизити податок на прибуток [3, с. 232]. О. Хорошак вказує, що оцінка запасів вимагає підвищеної уваги, адже „їх балансова вартість використовується при розрахунках фінансового стану підприємства (показники ліквідності, платоспроможності), тому потрібно враховувати такий момент, що підприємство має на меті залучення додаткових партнерів” [4, с. 34].

Незважаючи на те, що більшість дослідників-економістів окремо зупиняються на процесі оцінки, деякі питання, зокрема узагальнення особливостей основних методів оцінки запасів та визначення їх недоліків і переваг для здійснення обґрунтованого вибору, потребують уточнення та систематизації.

Метою статті є викладення теоретичних засад процесу оцінки виробничих запасів на підприємстві, визначення недоліків та переваг основних методів оцінки вибуття запасів для здійснення обґрунтованого вибору методу списання запасів на гірничозбагачувальних підприємствах.

До числа основних завдань обліку руху запасів, які використовуються на підприємстві, більшість економістів відносять наступні: визначення вартості (собівартості, ціни), за якою запаси потрапляють в оборот; визначення вартості, за якою запаси повинні відображатися в активах балансу на дату його складання; визначення вартості, за якою запаси повинні бути списані на витрати в результаті їх використання [5, с. 98]. Отже, кожне з цих завдань вирішує методика оцінки, прийнята на підприємстві. Розглянемо методи оцінки, що запропоновані національним П(С)БО 9 “Запаси” (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Методи оцінки надходження, витрачання запасів та на дату балансу

Фаза кругообігу запасів	Методи оцінки	Зміст методу
I. Надходження		
1. Придбання за плату	Первісна вартість	Первісна вартість: 1. Суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику, за вирахуванням непрямих податків. 2. Суми ввізного мита. 3. Суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству. 4. Транспортно-заготівельні витрати. 5. Інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях
2. Виготовлення власними силами	Собівартість виготовлення запасів	Собівартість їх виробництва визначається за П(С)БО 16 „Витрати”
3. Запаси вносяться до статутного капіталу підприємства	Первісна вартість	Справедлива вартість визначається, погоджується засновниками
4. Запаси отримані підприємством безоплатно	Первісна вартість	Справедлива вартість
5. Надходження запасів в результаті обміну на подібні	Первісна вартість	Балансова вартість переданих запасів. Якщо балансова вартість більше справедливої їх вартості, то первинна вартість дорівнює справедливій вартості. Різниця між балансовою та справедливою вартістю переданих запасів включається до складу витрат звітного періоду
6. Надходження запасів в результаті обміну на неподібні запаси	Первісна вартість	Справедлива вартість отриманих запасів
II. Витрачання в процесі виробництва		
Методи оцінки запасів при витрачанні у виробництво	Ідентифікованої собівартості	Облік матеріалів та їх зберігання за конкретними партіями Відпущені матеріали, а їх залишок на кінець періоду оцінюються за цінами конкретних партій [5, с. 102]
	Середньозваженої собівартості	Оцінка проводиться по кожній одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів
	ФІФО	Запаси використовуються у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство, тобто запаси, які першими відправляються у виробництво, оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів
	Нормативні затрати	Застосування норм витрат на одиницю продукції, які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін
	Оцінка за цінами продажу	Заснована на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього % торгівельної націнки
III. На дату балансу		
Найменша вартість	Первісна вартість або чиста вартість реалізації	

Для того, щоб правильно обрати метод, який краще за все застосувати щодо списання виробничих запасів та відобразити в обліковій політиці, необхідно зробити розрахунок результатів списання одних і тих самих запасів різними методами. При цьому, як визначає Н.Горицька, необхідно врахувати всю вагомість даної події, так як зміна облікової політики здійснюється лише у 2 випадках: коли змінюються статутні вимоги та коли це передбачається П(С)БО [7, с.36]. В сучасних умовах господарювання за умов становлення інститутів ринкової економіки виробничі запаси надходять на підприємство за різними цінами, які частіше за все зростають, та від різних постачальників. В залежності від обраного методу розмір витрат матеріалів та величина залишку можуть варіюватися (рис.1).

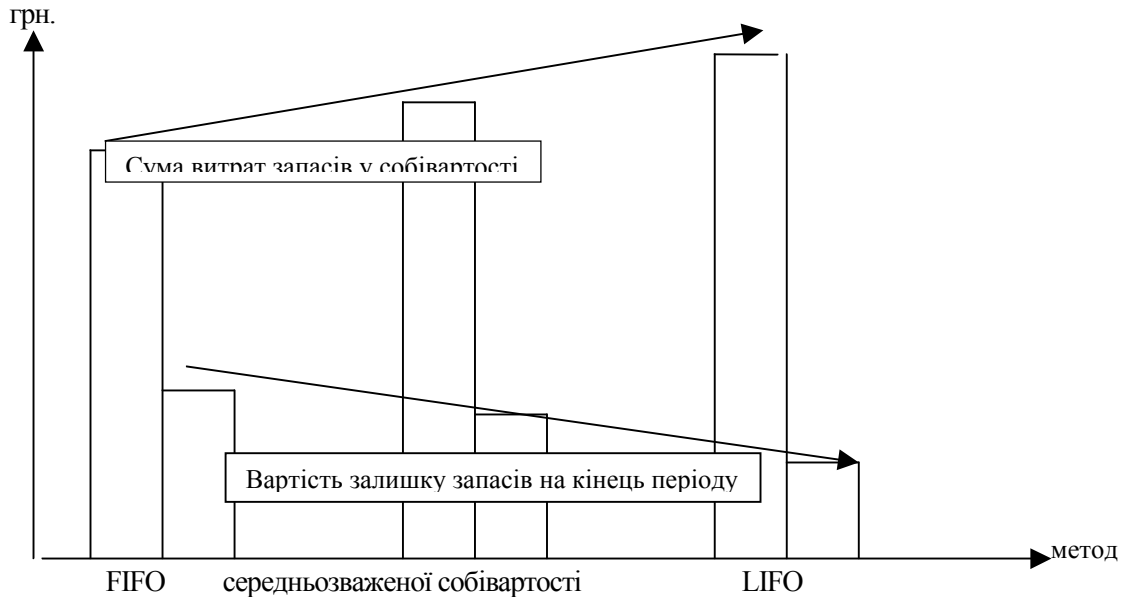


Рис. 1. Графічне відображення особливостей методів оцінки

Так, за умов закупівлі останньої партії запасів за найвищими цінами, що є більш вірогідним, тому що присутній елемент інфляції, найбільший вплив на величину собівартості має використання методу LIFO, а найнижчий – метод FIFO, в той же час, найнижчу величину залишку запасів можливо отримати за методом LIFO, а найбільш наближену до ринкових цін гарантує метод FIFO. Це пояснюється тим, що при методі FIFO відпуск йде починаючи із запасів перших партій надходження, а на складі залишаються запаси з останніх партій, ціни яких відповідно були вищими, ніж перших партій. Можна зазначити, що на гірничозбагачувальних підприємствах, у зв'язку із специфікою виробництва та вимогами П(С)БО 9 „Запаси”, є можливість використовувати один з двох методів оцінки: FIFO або середньозваженої собівартості. Великі темпи інфляції, які спостерігаються в Україні, призведуть до вимивання оборотних коштів у разі використання методу FIFO. Отже, цей метод, навіть при необхідності відображення високих показників прибутку для залучення інвестицій, не є доцільним. За методом середньозваженої собівартості результат є усереднений, цей метод можна вважати доцільним щодо використання на гірничозбагачувальних підприємствах, адже виробництво є масовим і основним елементом, який використовується, є сировина (залізна руда).

Досліджуючи питання обґрунтованого вибору методу оцінки списання запасів, можна виокремити переваги та недоліки кожного з методів (табл. 2).

Наступна оцінка виробничих запасів здійснюється на дату балансу. Так, Соловйова О.В., характеризуючи закордонний досвід, вказує, що компанії повинні відображати кінцеву величину запасів згідно правила нижчої оцінки, суть якої полягає у тому, що за принципом обачності запаси оцінюються та відображаються за найменшою з можливих вартостей: ринковою ціною чи собівартістю [9, с. 115]. Згідно Єфіменку В.І., Лук'яненко Л.І. цей принцип - принцип відображення запасів у балансі - зветься “Принципом меншої вартості”. Якщо ринкова ціна нижча за собівартість запасів, тоді підприємство повинно відображати в обліку витрати (збитки) від знецінення [10, с. 70].

Порівняння методів оцінки запасів

Метод	Переваги	Недоліки
FIFO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод простий у використанні та запобігає можливості маніпулювання прибутком. 2. Залишки невикористаних матеріалів відображаються в активі балансу за цінами, які максимально наближені до реальної ринкової вартості, на дату складання звітності. 3. Вигідно застосувати при плановому скороченні закупок матеріалів та при очікуванні падіння цін на продукцію, що виготовляється. 4. В період постійного зростання цін метод надає найбільш високий з можливих рівень чистого доходу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод призводить до заниження величини витрат, які списуються за закупівельними цінами на собівартість продукції, що реалізується. 2. В період зростання цін підприємства оголошують більший прибуток, ніж справжній і виплачують надлишкові кошти у вигляді прибуткових податків. 3. Завищені фінансові результати, що в умовах інфляції призведе до зниження частки купівельної вартості та до “вимивання” оборотних коштів та нестачі платіжних ресурсів для придбання нових партій товарів за цінами, які постійно зростають. 4. Метод збільшує вплив циклу економічного розвитку на показник доходу
LIFO	<ol style="list-style-type: none"> 1. В умовах інфляції більш дорогі надходження списуються раніше, в результаті чого собівартість завищується, а прибуток та податки зменшуються. 2. В умовах інфляції дозволяє підприємствам зберігати капітали в максимальному обсязі, а також оборотні кошти, які вкладені у виробництво відшкодовуються за рахунок виручки. 3. Запаси повинні відображатися в балансі за найменшою вартістю, що потребує постійних переоцінок, тоді як застосування методу дозволяє цього уникнути, адже запаси на кінець періоду обліковуються за вартістю запасів, що надійшли першими, тобто початкова вартість не буде перевищувати чистої вартості реалізації 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшується прибуток. Це може негативно вплинути на прийняття рішень інвесторами та потенційними кредиторами. 2. Догматичне використання може призвести до фінансових втрат підприємства, так як постійно підтримувати на високому рівні собівартість можна лише за рахунок високих закупівельних цін останніх партій запасів. Використання цього методу змушує підприємство здійснювати нові придбання, як мінімум в незмінних обсягах, а це не завжди може відповідати його економічним інтересам. 3. При зниженні попиту на продукцію, яка продається, і цін, за якими вона реалізується, застосування методу може стати однією з причин перевищення собівартості над виручкою, тобто збитків. 4. В примітках до звітності при використанні методу повинна наводитись різниця між вартістю запасів, яка відображена на дату балансу і найменшої з вартості, обчисленою із застосуванням методів FIFO, середньозваженої собівартості, чистої вартості реалізації. Отже, здійснення таких розрахунків вимагає великих витрат праці та часу.
	Міжнародні стандарти фінансової звітності не рекомендують використання методу LIFO для обліку запасів [8, с.269]	
Середньозваженої собівартості	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод є найменш ризикованим, щодо втрат прибутку при різкому коливанні цін. 2. Вартість запасів на кінець періоду, яка визначається за методом середньої вартості, обліковує усі ціни, за якими купувалися товари протягом звітного періоду, і тим самим згладжується зростання та зменшення цін. 3. Метод полегшує роботу і не вимагає детального обліку руху за кожною одиницею товарів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не приділяється увага останнім за часом цінам, а вони більш доречні в оцінці доходу й при прийнятті управлінських рішень. 2. В період підвищення цін метод призводить до того, що підприємства оголошують більший прибуток, ніж справедливий, в результаті чого сплачуються надлишкові кошти в вигляді податків.

В Україні на сьогоднішній день П(С)БО 9 “Запаси” закріплено правило відображення величини виробничих запасів у балансі, яке відповідає міжнародним стандартам та закордонному досвіду. Запаси відображають в звітності за найменшою з двох оцінок- первісною вартістю або чистою вартістю реалізації [6].

Значимо, що таке правило характерне та ефективно діє за умов ринкової економіки, тоді як при планово-адміністративній системі вітчизняними економістами воно не визнавалося та вважалося помилковим. Так, наприклад, зазначалося, що при принципі мінімальної оцінки господарські засоби оцінюються за ціною придбання, якщо вона менша від ціни продажу, або за ціною продажу, якщо вона менше за ціну придбання [11, с. 127]. В даному випадку явні витрати маскуються як господарські витрати, а спекулятивний прибуток отримується в результаті виробництва. Ця точка зору була породжена ідеологією. Сьогодні зрозуміло, що для залучення до інвестування підприємств іноземних, вітчизняних інвесторів, кредиторів, потрібна фінансова звітність, яка є реальною без навіть ймовірності завищення активів. У такому разі, застосування принципу найменшої оцінки є реалізацією принципу обачності, який гарантує правильність фінансової звітності.

Отже, вибір методу оцінки використання запасів може суттєво впливати на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, особливо в умовах інфляції. Вибір підприємством оптимального методу оцінки запасів сприятиме збільшенню оборотних коштів, залученню інвестицій, що у підсумку дасть можливість отримати більші прибутки та покращити фінансовий стан підприємства.

Література

1. Закон України від 16.07.1999 р. „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” № 996.
2. Кузьмінський А.М., Кузьмінський Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник—К.: “Все про б/о”, 1999.- 228 с.
3. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл.- 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 496 с.
4. Хорошак О. Проблеми оцінки запасів згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку// Економіка. Фінанси. Право.- 2000.- №8.- С. 30-34.
5. Панков Д.А. Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах: Уч.пособие.-Мн: ИП „Экоперспектива”, 1998.- 238 с.
6. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”.
7. Горицкая Н. Примеры применения методов списания запасов в соответствии с Положением (Стандартом) бухгалтерского учета 9 «Запасы»// БНБ.- 2000.-№13(236). –36 с.
8. Грей С., Нидлз Б. Финансовый учет: глобальный подход.-САР, 2004.- 674 с.
9. Зарубежные стандарты учета в отчетности: Учебное пособие при подготовке к квалификационным экзаменам аудитора и профессионального бухгалтера и при повышении квалификации / О.В. Соловьева.-М: Аналитика-Прес, 1998.-288 с.
10. Ефіменко В.І., Лук’яненко Л.І. Облік у зарубіжних країнах: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. /За ред. В.І. Ефіменка. –К.: КНЕУ, 2005. -211 с.
11. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета.- М.: Финансы и статистика, 1984. -279 с.

УДК 330.142.211.4

Д.Д. Бодрова, студент,
Крымский экономический институт «КНЭУ им. Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМЫ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Общеизвестно, что современное законодательство вынуждает предприятия вести два учета - налоговый и бухгалтерский. Поэтому важно видеть различия между учетом основных фондов в налоговом и в бухгалтерском учете. Основным законодательным актом по ведению бухгалтерского учета основных средств является Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 "Основные средства", утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000 г. № 92 (далее - П(С)БУ-7). Для целей налогообложения основных фондов основными являются Законы Украины "О налогообложении прибыли предприятий" и "О налоге на добавленную стоимость". Наличие неурегулированных противоречий при начислении амортизации в бухгалтерском и налоговом учёте обусловило актуальность темы исследования.

В настоящее время основные средства являются одним из сложных и противоречивых объектов бухгалтерского учета. Это обусловлено наличием двойных требований к учету основных средств, регулируемому Положениями (стандартами) бухгалтерского учета (П(С)БУ) [1, с. 24] и Законом «О налогообложении прибыли предприятий» [2, п. 8.6]. Проблемой является различие в формировании балансовой стоимости в бухгалтерском и налоговом учёте [3, с. 81].

Целью данной статьи является выявление имеющихся проблем амортизационной политики предприятий, а также методов их решения.

Деятельность предприятий должна быть направлена на достижение снижения себестоимости и увеличение получаемой прибыли, однако при наличии жестких рамок налогообложения у предприятий появляется интерес к сокрытию положительных результатов работы и завышению валовых расходов. Именно это противоречие стало причиной того, что сегодня в Украине нормы амортизации основных средств утверждены в Законе "О налогообложении прибыли предприятий", действующем с 1997 г. С введением этого Закона амортизационная политика в Украине стала частью налоговой политики, что сделало ее крайне несовершенной и привело к проблеме снижения

эффективности производства и торможения развития экономики. Несовершенство амортизационной политики государства проявляется в отсутствии дифференцированного подхода к начислению амортизации по каждому отдельно взятому объекту основных средств.

С переходом Украины к рыночной экономике в бухгалтерском учете проведена реформа, цель которой состояла в том, чтобы обеспечить пользователей полной, достоверной и непредвзятой информацией о финансовом положении предприятия, результатах его деятельности и движении денежных средств. До 2000 г. предприятия Украины составляли финансовые отчеты исходя из требований налогообложения таким образом, что общая сумма налога на прибыль предприятия могла быть просто определена из отчета о финансовых результатах. С введением в 2000 г. национальных стандартов бухгалтерского учета без изменения налогового законодательства эта особенность исчезла. Для согласования временной разницы в определении налога на прибыль Положением (стандартом) бухгалтерского учета П(С)БУ 17 "Налог на прибыль" предусмотрены отсроченные налоговые активы и отсроченные налоговые обязательства [4, с. 76].

Согласно П(С)БУ 17, временная разница - это разница между оценкой актива или обязательства по данным финансовой отчетности и налоговой базы этого актива или обязательства соответственно. Одним из видов временной разницы является амортизация основных средств. Ведение бухгалтерского учета основных средств с 2000-го года регламентируется П(С)БУ 7 "Основные средства", который содержит большое количество несоответствий налоговому законодательству. Некоторые противоречия приведены в табл. 1 [7, с. 12].

Таблица 1

Противоречия между налоговым и бухгалтерским учетом основных фондов

№ п/п	Аспекты учёта	Налоговый учёт	Бухгалтерский учёт
1	Какие объекты амортизируются	Производственные	Производственные, непроизводственные и безвозмездно полученные
2	Период начисления амортизации	Поквартально	Ежемесячно
3	Объект начисления	Отдельный объект группы 1 и совокупная балансовая стоимость групп 2,3,4	Отдельный объект основных средств
4	Период, с которого начинается начисление амортизации	С квартала, следующего за кварталом приобретения объекта основных фондов	С месяца, следующего за месяцем, в котором объект основных средств стал пригодным к полезному использованию
5	База для начисления амортизации	Балансовая (окончательная) стоимость группы 2,3,4 на начало отчётного квартала или отдельного объекта группы 1	Первоначальная или окончательная стоимость каждого отдельного объекта основных средств с учётом улучшений, приведших к увеличению экономических выгод от использования объекта

Перечень из табл. 1 можно продолжить, однако приведенного достаточно, чтобы засвидетельствовать существование принципиальных отличий в порядке начисления амортизации основных средств (фондов) в бухгалтерском и налоговом учете. Также очевидно, что в бухгалтерском учете налоговый метод начисления амортизации нужно применять таким образом, чтобы соблюдать основные принципы бухгалтерского учета основных средств, приведенные в колонке «В» табл. 1. То есть амортизация начисляется не в целом по группе, а по каждому объекту отдельно, причем как для производственных, так и для непроизводственных и безвозмездно полученных объектов. Амортизация начисляется ежемесячно, а не поквартально, начиная с месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию, в балансовую стоимость объекта не включаются суммы ремонтов, не предусматривающих будущих экономических выгод от первоначального использования объекта, и т. п.

Так, в П(С)БУ 7 дается следующее определение: «Амортизация - это систематическое распределение стоимости, которая амортизируется, необоротных активов в течение срока их полезного использования (эксплуатации)». Стандартом предлагаются к использованию в бухгалтерском учете пять методов начисления амортизации основных средств:

- прямолинейный метод;
- метод уменьшения остаточной стоимости;
- метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости;
- кумулятивный метод;

- производственный метод.

Предприятия Украины теперь могут самостоятельно принимать решение об использовании этих методов. Выбор того или иного метода является составляющей учетной политики предприятия. Однако использование этих методов в учете параллельно с налоговыми нормами, представленными в табл. 2, повлечет за собой возникновение временных разниц в начислении амортизации основных средств [6, с. 8].

Таблица 2

Нормы амортизации основных фондов

Группа ОФ	Состав группы	Квартальная норма амортизации
Группа 1	Здания, сооружения, их структурные компоненты и передаточные устройства, в том числе жилые дома и их части (квартиры и места общего пользования), стоимость капитального улучшения земли	1,25%
Группа 2	Автомобильный транспорт и узлы (запасные части) к нему; мебель; бытовые электронные, оптические, электромеханические приборы и инструменты, другое конторское (офисное) оборудование, устройства и приспособления к ним	6,25%
Группа 3	Любые другие основные фонды, не включённые в группы 1,2 и 4	3,75%
Группа 4	ЭВМ, другие машины для автоматической обработки информации, связанные с ними средства считывания или печати информации, другие информационные системы, компьютерные программы, телефоны (в том числе сотовые), микрофоны и рации, стоимость которых превышает стоимость малоценных товаров (предметов)	15%

Необходимо отметить, что возникновение в учете временных разниц характерно для практики США и теперь для Украины из-за особенностей налогообложения. Причем, наличие временных разниц в учете может повлечь за собой массу проблем. Так, к примеру, при наличии в учете в качестве временной разницы амортизации основных средств, вероятно возникновение значительной суммы отсроченных налоговых активов, которая будет отражаться в балансе предприятия и искажать представление о его финансовом состоянии. В современных условиях хозяйствования предприятия потеряли контроль над своим амортизационным фондом. Они ушли от старой системы учета, которая давала возможность планировать, анализировать и контролировать процесс воспроизводства основных средств, однако при этом еще не научились работать в новом режиме. Рыночная экономика требует большего внимания предприятий к вопросам начисления амортизации и обеспечению своевременной замены основных средств.

В зарубежной практике отдельные предприятия одновременно с периодическим начислением амортизации, сумму, равную величине амортизационных отчислений, вкладывают в надежные ценные бумаги или депонируют на отдельном счете. Это способствует эффективному формированию амортизационной политики, так как денежные средства, предназначенные для обновления основных средств, не используются на другие цели и к тому же увеличиваются, обеспечивая расширенное воспроизводство. Решением проблем амортизационной политики может послужить принятие нового налогового кодекса, в котором будут учтены существующие противоречия при начислении амортизации в бухгалтерском и налоговом учёте.

Литература

1. Бухгалтерський облік: нормативна база / Уклад. С. Ляшенко. – 8-ме вид., перероб. і доп. – Х.:Фактор, 2002. – 316 с.
2. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» № 283/97ВР от 22.05.97 // Налоговый кодекс главбуха – К: Универсал-бизнес, 2002. – С. 30 – 78.
3. Гавриленко В.А. Экономический анализ производственно-хозяйственной и финансовой деятельности промышленных предприятий. – Севастополь: «Вебер», 2003. – 321 с.
4. Марихина О.Д. О противоречиях в бухгалтерском учете при начислении амортизации основных средств // Наукові праці Донецького державного технічного університету сер.: Економічна, випуск 46 – Донецьк 2002.- Ст. 71-78.
5. Бухгалтерия 2001: Национальные стандарты. Регистры бухгалтерского учёта // Газета украинской бухгалтерии. – 2001. - № 5 (420). – С. 76 – 87.
6. Дзюба Н., Ковенко М. Учёт эксплуатации основных фондов // Налоги и бухгалтерский учёт. – 2007. – № 50. – С. 8 – 9.
7. Золотухин А. Налоговая амортизация в бухгалтерском учете // Дебет-Кредит.- 2006.-№ 49.-С. 10 – 15.

УДК 339.727.22.24:336.228.3

І.М. Авраменко, к.е.н., доцент,
О.І. Авраменко, асистент,
О.О. Ятченко, студент,
Кременчуцький державний політехнічний
університет ім. Михайла Остроградського

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Для країн пострадянського періоду останнім часом інвестиції зарубіжних країн стали відігравати значну роль в економіці. Економічна ситуація, яка склалась зараз в Україні, дуже складна. Серед сукупності причин, що сприяли економічній кризі та утримують перехід України на траєкторію економічного зростання, чи не найголовнішою є низька інвестиційна активність. Без надійних капіталовкладень неможливо забезпечити створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління товаровиробництвом і збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури, інформатизацію суспільства тощо.

Метою статті є дослідження правових засад функціонування системи державного регулювання іноземних інвестицій в Україні та визначення податкових пільг в галузі зовнішньоекономічних зв'язків.

Ефективне функціонування економіки країни, що орієнтується на інтеграційні процеси, потребує розроблення відповідної системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Тому, як справедливо зауважує Сіденко В.Р., сучасні податкові реформи необхідні, мають набирати нового змісту й сприяти формуванню ефективної системи регулювання ЗЕД, яка враховувала б особливості соціально-економічного розвитку України, стан реформування економіки, рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, його інвестиційні та інноваційні можливості [1, с. 38]. Ефективне використання податків як важливого інструменту державного регулювання ЗЕД неможливе без з'ясування їхньої суті, функцій та принципів оподаткування.

Д. Міль вважав, що одним із найважливіших важелів впливу держави на інвестиції є оподаткування, яке зумовлює підвищення цін і звужує попит. Якби можна було відокремити споживання від інвестицій, то податок на споживчі товари був би бажанішим, ніж податок на доходи. Але оскільки цього зробити не можна, не зруйнувавши основи інвестування, необхідно шукати інших шляхів поповнення бюджету, наприклад використовуючи прогресивне оподаткування надмірних нетрудових доходів (ренти, процента тощо) [2, с. 42]. Юрій С.І., аналізуючи дієвість податкової політики, зауважує, що через зміну обсягів податкових надходжень, форм оподаткування, обсягів ставок і тарифів держава впливає на зростання чи спад господарської активності. Використовуючи певні податкові пільги, держава регулює пропорції, змінює структуру національної економіки [3, с. 49].

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України важливу роль у зміцненні конкурентоспроможності вітчизняної економіки, її інноваційному відновленні, утвердженні сприятливого інвестиційного й підприємницького клімату має відігравати політика державного регулювання ЗЕД, інституційною основою якої виступають система нормативно-правових джерел і сукупність органів, що виконують функції зі створення, реалізації та контролю виконання нормативно-правових актів.

Загалом в Україні діє приблизно 100 законодавчих і нормативних актів, які регулюють інвестиційну діяльність. Основною перешкодою для інвестора є нестабільність законодавства та його мінливість; велика кількість правових актів, які регулюють інвестиційну діяльність, їх неузгодженість. Інвестори через невпорядкованість правових норм не бажають вкладати кошти в економіку України, яка має значні перспективи економічного росту. Але в різних країнах можуть існувати юридичні проблеми для іноземних інвесторів, при розміщенні їх капіталу та повернення його з одержаним доходом, включаючи особливості оподаткування. У зв'язку з цим іноземному інвестору слід ґрунтовно вивчити законодавчу та нормативну базу країни, куди вкладатимуться кошти.

Ефективне інвестування в економіку країни потребує розроблення відповідної системи оподаткування ЗЕД, яка адаптована до вимог інтеграції. Саме від її якості й дієвості залежатиме рівень ефективності усієї системи державного регулювання ЗЕД.

З огляду на це є доцільним дослідження досвіду економічно розвинутих країн на сучасних підходах до оподаткування. Це має бути корисним для України при розробці податкових підходів, наближених до класичного уявлення, визначення податкових пільг для покращення відносин з іноземними інвесторами та збільшення іноземних інвестицій. Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, скоротити технічну та технологічну відсталість народного господарства, домогтися конкурентоздатності вітчизняної продукції на світовому ринку.

Особливе місце в системі державного інвестування посідають об'єкти виробничої інфраструктури (транспорт і транспортне господарство, лінії електропередач, засоби передавання та опрацювання інформації тощо). Крім цього значні державні вкладення роблять у соціальну сферу (будівництво об'єктів охорони здоров'я, освіти, культури та інше). Після визначення джерел фінансування вибирають інструменти залучення капіталу і визначають тип фінансування. Вибір найсприятливішого способу забезпечує інвестору економію інвестиційних ресурсів та запобігає втратам на усіх стадіях життєвого циклу інвестицій. Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [4]. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України в розрізі найбільших країн-інвесторів вміщено в табл. 1. [5, с. 45-56].

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіку України станом на 01.01.2007 р.

Країна	Обсяг прямих інвестицій, млн. дол.	Країна	Обсяг прямих інвестицій, млн. дол.
Всього	21186,0	Російська Федерація	980,8
Німеччина	5620,7	Франція	826,8
Кіпр	3011,7	Віргінські острови	808,3
Австрія	1600,8	Швейцарія	504,9
Велика Британія	1557,2	Польща	366,0
Нідерланди	1493,0	Угорщина	364,5
США	1418,0	Інші країни	2633,3

Нами було проаналізовано обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України. Їх загальний обсяг станом на 1 січня 2007 р. дорівнював 21186,0 млн. дол. Інвестиції надійшли зі 119 країн світу, при цьому на 10 з них припадає 84,1 % їх загального обсягу. До десятки найбільших країн – інвесторів входять: Німеччина - 5620,7 млн. дол., Кіпр - 3011,7 млн. дол., Австрія - 1600,8 млн. дол., Велика Британія - 1557,2 млн. дол., Нідерланди - 1493,0 млн. дол., США - 1418,0 млн. дол., Франція - 826,8 млн. дол., Віргінські острови - 808,3 млн. дол. та Швейцарія - 504,9 млн. дол. Кошти залучаються з багатьох країн, від багатьох інвесторів і розподіляються між багатьма секторами та регіонами, тому їхня ефективність у сприянні запровадженню ринкових реформ та прискоренні економічного зростання буде особливо високою. Крім того, диверсифікація іноземних інвестицій захищає країну, дозволяє їй уникнути залежності від незначної групи інвесторів [6, с. 33].

Податкова політика держави вважається одним із найвагоміших напрямків регулювання інвестиційної діяльності. Важлива роль в активізації інвестиційної діяльності засобами податкової політики належить загальному рівню оподаткування та ставкам окремих податків, які формують обсяги прибутків господарюючих суб'єктів. Стратегічною метою податкової політики є створення стабільної податкової системи, яка забезпечувала б достатній обсяг надходжень до бюджетів усіх рівнів, ефективне функціонування економіки, створення умов для подальшого інтегрування України до світової економіки.

Головною формою вияву податкової політики у сфері ЗЕД є система оподаткування експортно-імпортних операцій, яка складається із встановлених видів податків та обов'язкових платежів. Оптимізацію такої системи оподаткування треба здійснювати згідно з законами України, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, які відповідають таким критеріям:

- експорт перевищує імпорт за фінансовий рік;
- обсяг експорту становить не менше 5% від обсягу реалізованих за фінансовий рік товарів;
- стабільна реалізація наукових товарів, а також товарів, в яких частина доданої вартості становить не менше 30%;
- зазначеним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності надаються пільги по амортизації основних виробничих фондів у вигляді:
- пільгових норм амортизації основних фондів, створених за рахунок нових інвестицій, що використовуються для виробництва експортних товарів;

- норм амортизації на імпортне обладнання, яке використовується для виробництва експортних товарів, не менше ніж ті, що встановлені в країні походження такого обладнання.

Зазначені пільги застосовуються Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків України за поданням суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. При цьому Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків приймає відповідне рішення, яке є обов'язковим для державних фінансових та податкових органів України. Пальма першості у розвитку ЗЕД належить митно-тарифному регулюванню, при якому мито має переважно фіскальний характер з метою поповнення державної скарбниці. Україна ж самостійно здійснює митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території, а митну політику України визначає Верховна Рада України.

При сплаті мита в Україні встановлена розгалужена система пільг. Так, від оплати мита повністю звільняються:

- транспортні засоби, що здійснюють регулярні міжнародні перевезення вантажів, багажу та пасажирів, а також предмети матеріально-технічного постачання і спорядження палива, продовольство та інше майно, необхідне для їх нормальної роботи під час перебування у дорозі, в пунктах проміжної зупинки або придбанні за кордоном у зв'язку з ліквідацією аварії (поломки) транспортних засобів;
- предмети матеріально-технічного постачання та спорядження палива, сировини для промислової переробки, продовольство та інше майно, вивозиться за межі митної території України для забезпечення виробничої діяльності суден, які ведуть морський промисел, а також продукція їх промислу, що ввозиться на територію України;
- валюта України, іноземна валюта та цінні папери;
- товари та інші предмети, що підлягають оберненню у власність держави у випадках, передбачених законами України;
- товари та інші предмети, що в результаті їх пошкодження до проходження митного кордону стали непридатними для використання їх як виробів або матеріалів;
- товари та предмети, що знову ввозяться на митну територію України, і походять з іншої території, які були обкладені митом при первісному ввезенні на митну територію України та тимчасово вивозилися за її межі;
- товари та інші предмети, що знову вивозяться за межі митної території України і походять з цієї території, які були обкладені митом при первісному вивезенні за межі митної території України та тимчасово ввозилися на цю територію;
- інші товари та предмети, що визначаються законами України.

Згідно законів України можуть бути встановлені пільги по сплаті мита у вигляді:

- зниження ставок мита;
- безмитного ввезення та вивезення товарів зі спеціальних митних зон;
- установа преференції, щодо ставок Єдиного митного тарифу України.

Важливим інструментом фінансового регулювання ЗЕД виступає акцизний збір, який є досить дієвим інструментом зовнішньоекономічної політики держави. ПДВ на основі принципу призначення передбачає його стягнення із товарів, які ввозяться в країну, або відшкодування при їх вивозі за межі країни. За такої системи оподаткування ПДВ у експортера відсутні стимули знижувати митну вартість експорту, оскільки він не оподатковується. У імпортера обсяги стягненого ПДВ залежать від митної вартості товару, і це може викликати в них зацікавленість в її зниженні.

Слід зазначити, що у відповідності до податкового законодавства України не підлягають обкладенню податком на додану вартість та акцизним збором:

- транспортні засоби, що використовуються для міжнародних перевезень пасажирів та вантажів;
- професійне обладнання, майно та інструменти, що належать іноземним юридичним особам і необхідні для надання послуг або виконання робіт ними на території України;
- зразки товарів, якщо вони залишаються власністю іноземних юридичних осіб та їх використання на території України не має комерційного характеру.

Інші товари, які ввозяться на територію України та входять до переліку, що затверджений Верховною Радою України обкладаються акцизним збором за ставками. Потенційні інвестори потребують сприятливого інвестиційного клімату, відповідної законодавчо-нормативної бази, формування європейського та ринкового менталітету населення. Ці чинники необхідно запроваджувати в дію не поступово, а швидко. Лише в цьому випадку можна простежити помітні результати на шляху трансформації економіки України.

Податкова політика держави має сприяти покращенню інвестиційного клімату в Україні через:

- зниження податкового навантаження шляхом скорочення переліку податків, зборів (обов'язкових платежів);

- розширення бази оподаткування шляхом скасування пільг, які безпосередньо не пов'язані з інноваційною та інвестиційною діяльністю;
- запровадження механізму декларування податкових пільг суб'єктам – платникам податків;
- запровадження оподаткування нерухомості;
- стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств з удосконаленням умов оподаткування, що стимулюють поновлення основних виробничих фондів та розвиток малого бізнесу;
- підвищення рівня сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);
- недопущення подвійного оподаткування нерезидентів.

В Україні мають бути розроблені свої власні механізми державного регулювання не лише економікою в цілому, а й інвестиційною діяльністю зокрема, які б об'єднували окремо взяті механізми світового економічного надання та вітчизняну специфіку. Потрібно створити сприятливі умови для розвитку вітчизняного товаровиробника шляхом удосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, зменшення податкового навантаження, упорядкування регуляторних і контролюючих функцій державних органів, регулювання цін на енергоносії і товари першої необхідності, а також забезпечення стабільності нормативно-правових засад у процесі діяльності суб'єктів господарювання. Це сприятиме економічному зростанню з урахуванням досягнень сучасної науки, досвіду розвинених країн та країн, що розвиваються.

Література

1. Сиденко В.Р. Внешнеэкономическая деятельность: проблемы системной трансформации при переходе к рынку. – К.: Институт мировой экономики и международных отношений НАН Украины. – 1998. – 38 с.
2. Титаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
3. Юрій С.І., Бескид Й.М. Бюджетна система України. – К.: НІОС. – 2000. – С. 49.
4. Закон України «Про режим іноземного інвестування» №94/96 – ВР від 19.03.96.
5. Соціально-економічне становище України за 2006 р. / Державний комітет статистики України. – К., 2007.- 410 с.
6. Ширмер Я. Прямі зовнішні інвестиції та економічне зростання // Економіст. – 2000. - №3. – С. 33.

УДК 330.322.012

А.А. Ефремова, асистент, Г.Н. Фурса, студент,
Крымский экономический институт «КНЭУ им. Вадима Гетьмана»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Проблемы инвестиций всегда занимали центральное место в экономической науке. Это связано с тем, что инвестирование является базовым процессом расширенного воспроизводства и решением современных проблем отечественной экономики, влияющим на социально-политическое положение страны. Высокий уровень инвестиционной привлекательности гарантирует стабильное поступление инвестиций в страну, что обеспечивает дополнительные поступления в бюджет государства и социальную стабильность в стране.

Современная ситуация в Украине существенным образом усложняет инвестиционную деятельность. Поэтому инвестиционная привлекательность предприятий и страны в целом является основной проблемой для углубленного теоретического исследования процессов привлечения инвестиций как на макро-, так и на микро- уровне. Дедиков А.И. исследовал проблемы инвестирования экономики, процессы воспроизводства инвестиций в хозяйственном комплексе Украины, раскрыл содержание инвестиционного процесса [1, с. 41]. У. Шарп и А. Бэйли подробно рассмотрели цели и инструменты финансирования, описали типы ценных бумаг и фондовых рынков, отразили теорию и практику их функционирования, рассмотрели методы управления инвестициями и проблемы глобализации инвестирования [2, с. 18-26]. Л. Гитман освещал глобальные аспекты инвестиционной деятельности, роль инвестирования в экономике, стратегии и средства достижения инвестиционных целей [3, с. 200]. Андриющенко исследовал инвестиционный климат в Украине [4, с. 86]. Но необходимо отметить, что вопрос инвестиционной привлекательности и пути ее повышения остается открытым.

Целью статьи является исследование экономической среды и анализ инвестиционной привлекательности Украины.

Несмотря на нестабильное политическое и экономическое положение в стране, необходимо отметить, что только в 2006 г. в экономике Украины освоено почти 149 млрд. грн. капитальных инвестиций. По сравнению с предыдущим годом структура капитальных инвестиций по направлениям почти не изменилась. Большую часть (84,1%) освоенных объемов составляли инвестиции в основной капитал (в капитальное строительство, приобретение машин и оборудования). На улучшение объектов (капитальный ремонт, модификацию, модернизацию) израсходовано 10,7%, на приобретение и создание других необоротных материальных активов - 1,7%, на формирование основного стада рабочего и продуктивного скота - 0,4% всех инвестиций. В нематериальные активы направлено 3,1% общего объема капитальных инвестиций, из которых 40,7% составили расходы на приобретение (создание) средств программного обеспечения [5, с. 4].

По итогам 2006 г. за счет всех источников финансирования освоено 125,3 млрд. грн. инвестиций в основной капитал (капитальных вложений), что на 19,0% больше по сравнению с предыдущим годом. В течение последних семи лет динамика инвестиций в основной капитал имела положительную тенденцию, что иллюстрируют данные рис. 1 [5, с. 6].

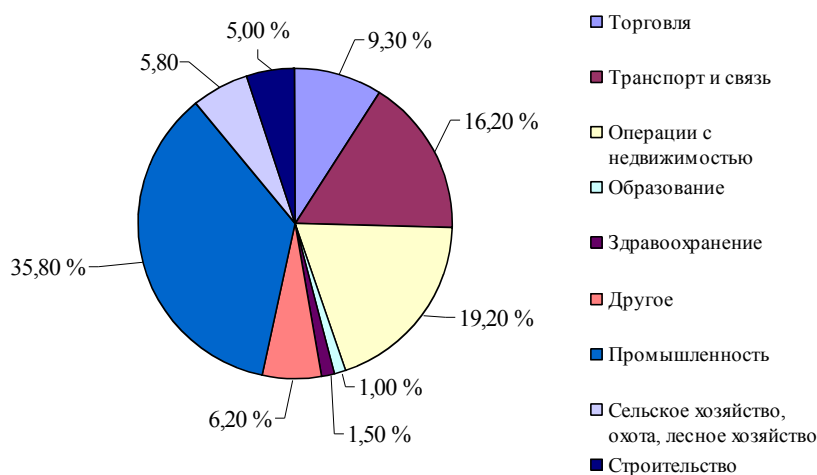


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в 2006 г.

Главным источником инвестирования, как и в предыдущие годы оставались собственные средства предприятий и организаций, за счет которых в 2006 г. освоено 57,8% всех капиталовложений, из которых 17,2% представляли амортизационные отчисления (в 2005 г. - соответственно 57,4% и 14,1%). В 2006 г. продолжался рост инвестиций в основной капитал, освоенных за счет кредитов банков и других займов, удельный вес которых составил 15,5% (в 2005 г. - 14,8%, а в 2000 г. - 1,7%). Также увеличилась доля капиталовложений, использованных на индивидуальное жилищное строительство, и составила в 4,1% общего объема вложений. На строительство собственных квартир в многоквартирных домах за счет средств населения использовано 5,6% освоенных объемов. Почти неизменной осталась доля капитальных вложений из государственного и местных бюджетов, удельный вес которых составил 9,8% общего объема освоения инвестиций в основной капитал (в 2005 г. - 9,7%) [5, с. 14].

По сравнению с 2005 г. доля капиталовложений, освоенных за счет средств иностранных инвесторов, уменьшилась на 1,3% (до 3,7%). В целом наращивание капиталовложений по сравнению с прошлым годом обеспечено в 2006 г. во всех областях, кроме Сумской. Больше всего объемы инвестиций в основной капитал возросли в Черновицкой (на 66%), Ровенской (на 63,4%), Закарпатской (на 54,8%), Черкасской (на 44,3%), Волынской (на 37,9%), Ивано-Франковской (на 35,4%) и Киевской (на 35,1%) областях [5, с. 18]. В 17 регионах темпы роста капитальных вложений превышают общегосударственный уровень.

Больше чем на треть (на 33,9%) по сравнению с 2005 г. возросли объемы капиталовложений в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство. В отчетном году высокими темпами осваивались инвестиции в социальную сферу. В частности, на 50,2% больше, чем в 2005 г. направлено инвестиций в объекты сферы культуры и спорта, отдыха и развлечений, на 24,3% - на здравоохранение и социальную помощь. Значительно (на 27,5%) увеличились капитальные вложения в жилищное строительство и составили 14,8% всех инвестиций, что способствовало введению в эксплуатацию 8628,4 тыс. кв. м общей площади жилья, то есть на 10,4% больше, чем в 2005 г. Вместе с тем существенно сократились объемы инвестиций в основной капитал у предприятий водного транспорта (на 44,4%), гостиничного хозяйства

(на 31,6%), авиационного транспорта (на 28,5%), по производству кожи и кожаной обуви (на 28%), а также текстильной промышленности и по пошиву одежды (на 22,6%). Расходы на охрану окружающей природной среды и рациональное использование природных ресурсов за отчетный год составляли 2,4 млрд. грн., или 1,6% от общего объема капитальных инвестиций. Все эти данные говорят о постепенном, но положительном росте инвестиционной привлекательности экономики Украины.

Литература

1. Дедиков А.И. Инвестиции и структура экономики Украины. –Днепропетровск: 2005. – 138 с.
2. Шарп У., Бэйли А. Инвестиции // Инвестиции теория и практика. - 2005. - №3-4. - С. 18-26.
3. Гитман Л. Основы инвестирования.- Донецк: «Портал магистров ДонНТУ», 2007. - 222 с.
4. Андрущенко В. Мытарство инвесторов в Украине // Инвестиция теория и практика. – 2006.- №5.- С. 86.
5. Капитальные инвестиции в 2006 г. Государственный Комитет Статистики Украины.- Киев: 2007.- 25 с.

УДК 658.589 (075)

А.С. Юрков, студент,
Крымский экономический институт «КНЭУ им. Вадима Гетьмана»

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Решение проблемы не только экономической стабилизации, но и обеспечения дальнейшего экономического развития предприятия непосредственно связано с разработкой и внедрением инновационных проектов на предприятии, что в большинстве случаев повышает конкурентоспособность фирмы и позволяет ей функционировать в условиях жесткой конкуренции. Чтобы увеличить объем выпускаемых товаров или услуг, увеличить доходы предприятию необходимо постоянно разрабатывать инновационные проекты и внедрять их в производство, будь то новая технология производства, новое оборудование или совершенно новый подход к управлению предприятием.

В работе Губенко А.И. приведены методы отбора инновационных проектов для оценки их эффективности и планирование экономии от внедрения инновационных мероприятий (проектов) [1]. Основные методы организации инновационного процесса на предприятии приведены в работе Краснокутской Н.В. [2]. Руденко А.И. выделял этапы процесса разработки инновационных проектов на предприятии [3]. Процедуру создания привлекательного портрета инновации рассмотрена в работе Стародубской М. [4]. Этапы создания инновационного проекта рассмотрены в работе Штевниной Н.М. и Живицкой Е.Н. [5].

Целью статьи является анализ методов и принципов разработки инновационных проектов на предприятии и оценка их эффективности.

Разработка инновационного проекта не только на уровне предприятия, но и в общегосударственном масштабе объединяет интеллектуальные, финансовые, материальные и другие ресурсы с целью получения экономико-социального эффекта [6, с. 28]. Разработку проекта новой продукции, техники или технологии и других нововведений предприятие осуществляет в определенной последовательности. Проводится предварительное исследование, потом разрабатываются несколько эскизных вариантов проекта и выбираются наиболее эффективные из них. На последнем этапе проводится конструирование, изготовление опытного образца и разрабатывается рабочий проект.

Генерация идей представляет собой постоянный поиск возможностей создания нового товара. Она включает источники идей и методы их генерации. Источниками идей являются работники предприятия, конкуренты, покупатели. Получив достаточное количество идей по новому товару, производится их оценка и отбор. Для оценки идей применяются показатели, характеризующие товар: общие, маркетинговые и производственные. Получив оценку потребителей относительно нового товара, осуществляется экономический анализ оставшихся идей. При этом исследуется уровень издержек производства, прибыль, возможный объем капитальных вложений и спрос [3, с. 237-238].

Разработка инновационного проекта - длительный, дорогостоящий и очень рискованный процесс. Каждый проект независимо от сложности и объема работ, необходимых для его выполнения, проходит в своем развитии определенные состояния: от состояния, когда «проекта еще нет», до состояния, когда «проекта уже нет». Согласно сложившейся практике, состояния, через которые проходит проект, называют фазами. Разработка инновационного проекта характеризуется высокой неопределенностью на всех стадиях инновационного цикла. Успешно прошедшие стадию испытания и внедрения в

производство новшества могут быть не приняты рынком, следовательно, их производство должно быть прекращено. Даже наиболее успешные проекты не гарантированы от неудач: в любой момент их жизненного цикла они не застрахованы от появления у конкурента более перспективной новинки [5].

В Хозяйственном Кодексе Украины предприятие определяется как самостоятельный объект хозяйствования [7]. Поэтому исследование инновационной деятельности предприятия неразрывно связано с изучением стратегии инновационной модели развития экономики государства.

Активизация деятельности по разработке и внедрению инновационных проектов требует новых форм и методов внедрения достижений науки и техники, прежде всего за счет расширения инновационного рынка. В настоящее время его в Украине практически нет, а становление идет весьма медленно. Недостатки развития инновационного рынка - нерыночный характер формирования цен, бессистемность в определении непосредственных заказчиков и потребителей выполненных разработок; не осуществляются аукционные торги инновационных разработок, нет инновационных бирж и эффективной рекламы; ощущается дефицит маркетинговых исследований, низкий удельный вес затрат на инновационную деятельность в капиталовложениях и т.п.

В исследовании А. Сумца систематизированы и обобщены проблемы, возникающие при разработке инновационного проекта.

Во-первых, это проблема управленческого обеспечения инноваций, которая возникает когда изменения, необходимые для их создания нарушают сложившийся уровень координации и интеграции в деятельности подразделений предприятия.

Во-вторых, один из аспектов управления инновациями связан с запасом изменчивости системы - способностью операционной системы предприятия ассимилировать в себе новшества экзогенного характера, а именно те, которые система не вырабатывает сама и которые в отдельных существенных компонентах не соответствуют характеру системы.

В-третьих, нововведение выступает как объект планирования, создания и использования в операционной системе предприятия, в пределах которой осуществляется распределение ресурсов и достижение общей миссии организации.

В-четвертых, управление инновациями связано с разработкой, функционированием и развитием нововведения как самостоятельной системы, используемой для достижения целей операционными системами предприятия.

В-пятых, процесс создания и реализации инновационного проекта является по своей сути конфликтным, так как в неявном виде заключает в себе возможность существенного перераспределения полномочий. Инновационные проекты разрабатываются для производства чтобы попытаться сократить затраты на производство единицы продукции и увеличить прибыль.

Нами выявлено, что для снижения риска инновационной деятельности предпринимательской фирме необходимо, в первую очередь, провести тщательную оценку предлагаемого к осуществлению инновационного проекта. На основе факторов, оказывающих влияние на эффективность инновационных проектов на каждом конкретном предприятии, выделяют определенные критерии оценки инновационных проектов, которые включают в себя: цели, стратегию, политику и ценности предприятия; маркетинг; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; финансы; производство [5].

Для оценки эффективности инновационных проектов используются методы их отбора. Один из методов основывается на отборе инновационных проектов в зависимости от уровня рентабельности и величины инвестиционного капитала. Другой применяется для оценки возможных расходов на инновации с учетом их прибыльности. Инновационный проект признается более эффективным, чем вложение тех же средств в иной сопоставимый по риску инвестиционный актив, если он имеет чистый дисконтированный доход больше нуля [1].

Для оценки эффективности мы можем предложить формулу, по которой вычисляется чистое современное значение вложенных денег в инновационный проект:

$$NPV = CF_0 + \sum_{t=1}^n CF_t / (1+r)^t,$$

где CF - денежный поток; r - нормативный коэффициент эффективности; CFO - первоначальная сумма инвестиций в проект; n - количество лет.

С помощью этой формулы можно вычислить к какому экономическому эффекту приведет вложение инвестиций в разработку и внедрение инновационного проекта.

Разработка инновационного проекта, как и весь инновационный процесс, является сложным, трудоемким и длительным процессом. При разработке инновационного проекта предприятию необходимо провести исследование всех рыночных факторов, которые могут помешать разработке или внедрению инновации, либо наоборот благоприятствовать, четко определить для чего нужен этот

инновационный проект, каких эффектов от него необходимо ждать и к каким отрицательным последствиям он может привести в случае неудачи.

Литература

1. Губенко А.И. Критерии оценки и выбора инновационных проектов // Деньги и Кредит. - 2003. - № 5. С.39-42.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2003.- 504 с.
3. Руденко А.И. Экономика предприятия. Учебное пособие для экономических вузов. Издание 3-е перераб. и доп. - Симферополь, «Таврия», 2005. - 320 с.
4. Стародубская М. Как создать привлекательный портрет инновации. Диалог с инвестором // Новый маркетинг. - 2005. - № 10.- С.41-47.
5. Штевнина Н.М., Живицкая Е.Н. Инновации в малом и среднем бизнесе и разработка банка данных технологий и инновационных проектов. Статья. БГУИР, Минск: 2003.- С. 1-6.
6. Сумец А. Инновации в деятельности предприятия // Маркетинг и реклама.- 2006. - № 11.- С. 28-33.
7. Хозяйственный Кодекс Украины. - К.: Истина, 2003.-206 с.

АННОТАЦИИ

Гупта П.К. Аспекты качества бизнес- образования

Статья содержит аналитические данные о развитии бизнес - образования (институтов) в Индии. Представлены аргументированные предложения по улучшению качества образования.

Ключевые слова: образование, управление ресурсами, программы учреждения.

Балановская Н.А. Проблемы обеспечения конкурентоспособности продукции отечественных производителей

Рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются российские предприятия на пути повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Предложен механизм управления конкурентоспособностью продукции.

Ключевые слова: производитель, продукция, конкурентоспособность.

Харламова Е.Н. Современные методы управления

В статье рассмотрены ключевые составляющие методов управления. На основании функций управления предложены современные модели управления.

Ключевые слова: эффективность, управление, функции менеджмента.

Колесник В.И. Методологические подходы к определению уровня социально-экономического благополучия региона

На основе анализа опыта выполнения комплексной оценки деятельности региона и определения рейтингов автором предложена новая конфигурация системы показателей для оценки социального развития регионов. Обосновывается необходимость разработки информационно-аналитического блока.

Ключевые слова: регион, рейтинг, социально-экономическое развитие, комплексная оценка.

Храпко В.Н. Имитационная модель развития экономики крымского региона

На основе классической работы Р. Солоу построена новая имитационная модель, которая позволяет получить более адекватные решения, чем классическая модель.

Ключевые слова: регион, имитационная модель, эмпирические данные.

Самойлик Ю.В. Диагностика факторов формирования конкурентоспособности мясопродуктового подкомплекса АПК

Обоснована целесообразность деления факторов конкурентоспособности на общие и специфические. Построена структурная схема общих факторов на основе иерархических уровней конкуренции. Проведена их диагностика в рамках модели пяти сил конкуренции М. Портера.

Ключевые слова: конкурентоспособность, диагностика, мясопродуктовый подкомплекс.

Мандрика О.В. Особенности бизнес-планирования в различных отраслях экономики

Рассмотрена структура системы бизнес-планирования, проанализированы различные подходы к определению категории «бизнес-план». Сделаны выводы и предложены пути совершенствования системы бизнес-планирования.

Ключевые слова: бизнес-план, план маркетинга, финансовый план, организационный план.

Надворная Г.Г. Повышение эффективности управления финансово-экономической деятельностью туристических предприятий

Определена система мероприятий по повышению эффективности финансово-экономической деятельности туристических предприятий, выделены две группы показателей, которые необходимо исследовать для оценки их конкурентоспособности.

Ключевые слова: эффективность, финансово-экономическая деятельность, менеджмент туризма.

Севастьянова О.В. Сущность и содержание производственного процесса в курортном хозяйстве

В статье раскрывается сущность понятия «курортное хозяйство», а также содержание производственного процесса в курортном хозяйстве.

Ключевые слова: ресурсы, производственный процесс, курортное хозяйство.

Онищенко С.К. Анализ состояния внешней торговли Украины

Проанализировано состояние внешней торговли Украины, выявлены основные тенденции развития экспорта и импорта товаров и услуг.

Ключевые слова: внешняя торговля, прямые иностранные инвестиции, внешнеэкономическая деятельность.

Василенко В.А., Белоущенко Я.А. Жизненный цикл и угрозы безопасности устойчивого развития организации

Рассмотрены причины возникновения угроз безопасному и устойчивому развитию предприятий на основе теории жизненного цикла организаций. Приведены модели возникновения угроз и стратегии адекватного поведения организаций.

Ключевые слова: угрозы, безопасность, устойчивость, жизненный цикл организации.

Артюхова И.В. Модель формирования качества обслуживания предприятия сферы услуг

В работе представлена схема формирования качества услуг. Этапы формирования сопровождаются изменением качественных характеристик. Предложены мероприятия, которые позволяют обеспечить качество услуг.

Ключевые слова: качество, потребности, услуга.

Ефремова А.А., Дудкина Е.С. Управление качеством продукции

Проведен анализ систем качества, применяемых на современных предприятиях для повышения качества продукции. Предложены направления улучшения управления качеством продукции.

Ключевые слова: предприятие, управление качеством, государство.

Арабаджиева З.Э. Эффективность функционирования предприятия

Исследование посвящено проблеме оценки эффективности работы предприятия, а также разработке мероприятий по ее повышению. Основывается на анализе основных показателей эффективности функционирования предприятия.

Ключевые слова: эффективность, эффект, предприятие.

Празднова Т.С. Организационные основы обеспечения конкурентоспособности продукции

Статья посвящена организационным основам обеспечения конкурентоспособности продукции и определению путей и резервов роста её качества.

Ключевые слова: продукция, качество, конкурентоспособность.

Воробьева Е.И. Развитие банковского сегмента финансового рынка Украины

Исследованы особенности развития банковской системы Украины за последние годы. Проанализированы тенденции формирования активов, капитала, финансовых результатов.

Ключевые слова: банки, активы, капитал, кредитование, финансовый рынок.

Ерис Л.Н., Крухмаль Е.В. Теоретические и методические подходы к рейтинговой оценке финансовой устойчивости банков

В статье рассматриваются подходы к оценке финансовой устойчивости банков. Приводятся практические рекомендации по построению системы рейтинговой оценки финансовой устойчивости банков.

Ключевые слова: банк, оценка, рейтинг, финансовая устойчивость.

Бобух И.Н., Квитка И.А. Участие Украины в международном движении капитала
Рассматриваются вопросы участия Украины в движении мировых денежных потоков. Исследуется динамика объемов оттока капитала из Украины в оффшоры и поступление прямых иностранных инвестиций в Украину за 2003-2006 гг.

Ключевые слова: капитал, оффшорные зоны, прямые иностранные инвестиции.

Пашенцев А.И. Экологический аудит управления природоохранной программой предприятия

Обоснован подход к аудиту управления природоохранной программой промышленного предприятия. Предложена методика оценки качества такой программы на основании коэффициента соответствия уровня сложности выполняемых работ.

Ключевые слова: управление, экологический аудит, природоохранная программа.

Пожарицкая И.М. Роль и функции экологического аудита

Рассмотрены основные подходы к определению роли экологического аудита. Установлены функции экоаудита для каждого подхода.

Ключевые слова: контроль, экологический аудит, функции экоаудита.

Карабаза И.А. Оценка производственных запасов как инструмент влияния на финансовые результаты деятельности предприятия

Рассматривается проблема оценки производственных запасов. Определены и систематизированы преимущества и недостатки применяемых методов оценки выбытия запасов. Предложен и обоснован метод списания запасов в условиях современного хозяйствования.

Ключевые слова: предприятие, оценка, производственные запасы.

Бодрова Д.Д. Проблемы амортизационной политики предприятий

Статья посвящена проблеме начисления амортизации основных фондов. Проанализированы требования бухгалтерского и налогового учётов. Предложены пути решения поставленной проблемы.

Ключевые слова: основные фонды, амортизационная политика, методы амортизации.

Авраменко И.М., Авраменко Е.И., Ятченко Е.А. Иностранные инвестиции в Украине и налоговые льготы во внешнеэкономической деятельности

В статье проведен обзор состояния и проблем иностранного инвестирования в Украине. Рассмотрена роль налоговых льгот во внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, налоги, финансовое регулирование.

Ефремова А.А., Фурса Г.Н. Инвестиционная привлекательность экономики Украины

Рассматривается вопрос инвестиционной привлекательности экономики Украины. Проведен анализ инвестиционной деятельности в разрезе отдельных отраслей.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, экономическая среда.

Юрков А.С. Разработка инновационного проекта на предприятии

Рассмотрен процесс разработки и внедрения инновационного проекта на предприятии. Выявлены проблемные аспекты разработки и оценки эффективности инновационного проекта.

Ключевые слова: предприятие, эффективность, инновационный проект.

АНОТАЦІЇ

Гупта П.К. Аспекти якості бізнес - освіти

Стаття містить аналітичні данні про розвиток бізнес - освіти (інститутів) в Індії. Наведено аргументовані пропозиції що до покращення якості освіти.

Ключові слова: освіта, управління ресурсами, програми установи.

Балановська Н.А. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників

Розглянуто проблеми, з якими стикаються російські підприємства на шляху підвищення конкурентоспроможності продукції. Запропонований механізм управління конкурентоспроможністю продукції.

Ключові слова: виробник, продукція, конкурентоспроможність.

Харламова О.М. Сучасні методи управління

В статті розглянуто ключові складові методів управління. На підставі функцій управління запропоновані сучасні моделі управління.

Ключові слова: ефективність, управління, функції менеджменту.

Колесник В.І. Методологічні підходи до визначення рівня соціально-економічного благополуччя регіону

На основі аналізу досвіду виконання комплексної оцінки діяльності регіону і визначення рейтингів автором запропонована нова конфігурація системи показників для оцінки соціального розвитку регіонів. Обґрунтовується необхідність розробки інформаційно-аналітичного блоку.

Ключові слова: регіон, рейтинг, соціально-економічний розвиток, комплексна оцінка.

Храпко В.М. Імітаційна модель розвитку економіки кримського регіону

На основі класичної роботи Р. Солоу побудована нова імітаційна модель, яка дозволяє отримати більш адекватні рішення, ніж класична модель.

Ключові слова: регіон, імітаційна модель, емпіричні дані.

Самойлик Ю.В. Діагностика чинників формування конкурентоспроможності м'ясопродуктового підкомплексу АПК

Обґрунтовано доцільність поділу чинників конкурентоспроможності на загальні та специфічні. Побудовано структурну схему загальних чинників на основі ієрархічних рівнів конкуренції. Проведено їх діагностику в межах моделі п'яти сил конкуренції М. Портера.

Ключові слова: конкурентоспроможність, діагностика, м'ясопродуктовий підкомплекс.

Мандрика О.В. Особливості бізнес-планування в різних галузях економіки

Розглянуто структуру системи бізнес-планування, проаналізовано різні підходи до визначення категорії «бізнес-план». Зроблено висновки та запропоновано шляхи удосконалення системи бізнес-планування.

Ключові слова: бізнес-план, план маркетингу, фінансовий план, організаційний план.

Надворна Г.Г. Підвищення ефективності управління фінансово-економічною діяльністю туристичних підприємств

Визначено система заходів щодо підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності туристичних підприємств, виділено дві групи показників, які необхідно досліджувати для оцінки їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: ефективність, фінансово-економічна діяльність, менеджмент туризму.

Севастьянова О.В. Сутність і зміст виробничого процесу в курортному господарстві

У статті розкривається сутність поняття «курортне господарство», а також зміст виробничого процесу в курортному господарстві.

Ключові слова: ресурси, виробничий процес, курортне господарство.

Онищенко С.К. Аналіз стану зовнішньої торгівлі України

Проаналізовано стан зовнішньої торгівлі України, виявлено основні тенденції розвитку експорту і імпорту товарів і послуг.

Ключові слова: зовнішня торгівля, прямі іноземні інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність.

Василенко В.О., Белоуценко Я.А. Життєвий цикл і загрози безпеці стійкого розвитку організації

Розглянуто підставу виникнення погроз безпечному і стійкому розвитку підприємств на основі теорії життєвого циклу організацій. Приведено моделі виникнення погроз і стратегії адекватної поведінки організацій.

Ключові слова: погрози, безпека, стійкість, життєвий цикл організації.

Артюхова І.В. Модель формування якості обслуговування підприємства сфери послуг

В роботі представлена схема формування якості послуг. Етапи формування супроводжуються зміною якісних характеристик. Запропоновано заходи, які дозволяють забезпечити якість послуг.

Ключові слова: якість, потреби, послуга.

Ефремова А.А., Дудкина К.С. Управління якістю продукції

Проведено аналіз систем якості, притаманним сучасним підприємствам. Запропоновано напрямки вдосконалення управління якістю продукції.

Ключові слова: підприємство, управління якістю, держава.

Арабаджієва З.Е. Ефективність функціонування підприємства

Дослідження присвячено проблемі оцінки ефективності роботи підприємства, а також розробці заходів щодо її підвищення. Ґрунтується на аналізі основних показників ефективності функціонування підприємства.

Ключові слова: ефективність, ефект, підприємство.

Празднова Т.С. Організаційні основи забезпечення конкурентоспроможності продукції

Стаття присвячена організаційним основам забезпечення конкурентоспроможності продукції і визначенню шляхів і резервів зростання її якості.

Ключові слова: продукція, якість, конкурентоспроможність.

Воробйова О.І. Розвиток банківського сегменту фінансового ринку України

Досліджено особливості розвитку банківської системи України за останні роки. Проаналізовано тенденції формування активів, капіталу, фінансових результатів.

Ключові слова: банки, активи, капітал, кредитування, фінансовий ринок

Єріс Л.М., Крухмаль О.В. Теоретичні та методичні підходи до рейтингової оцінки фінансової стійкості банків

В статті розглядаються підходи до оцінки фінансової стійкості банків. Наводяться практичні рекомендації щодо побудови системи рейтингової оцінки фінансової стійкості банків.

Ключові слова: банк, оцінка, рейтинг, фінансова стійкість.

Бобух І.М., Квітка І.О. Участь України у міжнародному русі капіталу

Розглядаються питання участі України у русі світових грошових потоків. Досліджується динаміка обсягів відтоку капіталу з України в офшори та надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за 2003-2006 рр.

Ключові слова: капітал, офшорні зони, прямі іноземні інвестиції

Пашенцев О.І. Екологічний аудит керування природоохоронною програмою підприємства

Обґрунтовано підхід до аудиту керування природоохоронної програмою промислового підприємства. Запропонована методика оцінки якості програмою на підставі коефіцієнта відповідності рівня складності виконаних робіт.

Ключові слова: керування, екологічний аудит, природоохоронна програма.

Пожаріцька І.М. Роль та функції екологічного аудиту

Визначені основні підходи до визначення ролі екологічного аудиту. Встановлені функції екоаудиту для кожного підходу.

Ключові слова: контроль, екологічний аудит, функції екоаудиту.

Карабаза І.А. Оцінка виробничих запасів як інструмент впливу на фінансові результати діяльності підприємства

Розглядається проблема оцінки виробничих запасів. Визначені та систематизовані переваги та недоліки використаних методів оцінки вибуття запасів. Запропоновано і обґрунтовано метод списання запасів в умовах сучасного господарювання.

Ключові слова: підприємство, оцінка, виробничі запаси.

Бодрова Д.Д. Проблеми амортизаційної політики підприємств

Стаття присвячена проблемі нарахування амортизації основних фондів. Проаналізовані вимоги бухгалтерського і податкового обліків. Запропоновано шляхи вирішення поставленої проблеми.

Ключові слова: основні фонди, амортизаційна політика, методи амортизації.

Авраменко І.М., Авраменко О.І., Ятченко О.О. Іноземні інвестиції в Україні та податкові пільги в зовнішньоекономічній діяльності

В статті проведений огляд стану і проблем іноземного інвестування в Україні. Розглянуто вагомість значення податкових пільг в зовнішньоекономічній діяльності.

Ключові слова: інвестиції, податки, фінансове регулювання.

Ефремова А.А., Фурса Г.Н. Інвестиційна привабливість економіки України

Розглядаються питання інвестиційної привабливості економіки України. Проведено аналіз інвестиційної діяльності в розрізі окремих галузей.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, економічне середовище.

Юрков О.С. Розробка інноваційного проекту на підприємстві

Розглянуто процес розробки і впровадження інноваційного проекту на підприємстві. Зазначено проблемні аспекти розробки і оцінки ефективності інноваційного проекту.

Ключові слова: підприємство, ефективність, інноваційний проект.

ANNOTATIONS

Gupta P.K. Management education - towards common quality aspects

The article provides analysis of modern data of Higher Schools in India. Many of them do not have any infrastructural facilities like computers, international magazines, library and above all properly qualified faculty.

Key-words: education, resource management, business school accreditation, institution's programmes.

Balanovskaya N.A. Competitiveness problems of Russia's manufacturers' production

The problems with which the Russia's manufacturers are faced when competitiveness increase building of their production. The mechanism of production competitiveness management is proposed in the article.

Key-words: manufacturer, production, competitiveness.

Kharlamova E.N. Modern management methods

The key elements of management methods are considered in the article. On the basis of management functions the modern models of management are proposed.

Key-words: effectiveness, management, management functions.

Kolesnik V.I. Methodological approaches to a region's social and economic welfare level

On the basis of complex analysis of the region's activity the authors proposes a new model of indicators' system for social development assessment of regions. The necessity of analytical and information system is grounded.

Key-words: region, ranking, social and economic development, complex assessment.

Khrapko V.N. The imitation model of region development

The enhancement of classic Robert Solow model was created in the paper. This model allows getting solutions more adequate than classic one.

Key-words: region, imitation model, emperic data.

Samoilyk J.V. Diagnostics factors of competitiveness forming of meat products subcomplex AIC

In the article is analysed expedience of factors crushing of competitiveness on general and specific. The flow diagram of general factors is built on the basis of hieratic levels of competition. Their diagnostics is conducted within the limits of model of five forces of competition M.Portera.

Key-words: competitiveness, diagnostics, meat products subcomplex.

Mandryka O.V. The peculiarities of business-planning in different branches of economy

In the article was consider the structure of business-planning system, were analyze different points of view to definite the category "business-plan". Were draw corresponding conclusions and offered the way of perfection the business-planning system.

Key-words: business-plan, peculiarities of business-planning, business-planning system, plan of marketing, financial plan, organization plan.

Nadvornaya G.G. Effectiveness increase of financial and economic activity management of tourist's enterprises

In the article the system of performance on effectiveness increase of financial and economic activity management of tourist's enterprises is defined, two indicators groups, which are to be researched for their competitiveness assessment.

Key-words: efficiency, financial and economic activity, strategic process, quantities' indicators, tourist's activity, tourism management.

Sevastyanova O.V. Essence and maintenance of production process in resort economy
Essence of such concept opens up in the article, as «resort economy», maintenance of production process is also exposed in the resort economy.

Key-words: production process, resort economy, productions resources.

Onischenko S.K. The analysis of Ukrainian foreign trade

The state of the Ukrainian foreign trade is analysed in this article, the basic development tendencies of goods importing and exporting and kinds of service are elicited here. Competitiveness of Ukrainian export is defined by price and not by the level technological process or the quality of goods.

Key-words: foreign trade, export, import, direct foreign investment, foreign economic activity.

Vasilenko V.A., Belouschenko Ya.A. Life cycle of organization and threat safety of its steady development

The problems of origin of threats are considered to safe and steady development of enterprises on the basis of theory of life cycle of organizations. The models of origin of threats, their description and strategies of adequate conduct of organizations, are resulted.

Keywords: threats, safety, stability, life cycle of organization, development.

Artuhova I.V. Model of the services quality formation: service-enterprise sphere

Work presents the diagram of the formation of the quality of services. The stages of the formation are accompanied by a change in the qualitative characteristics. The measures are proposed, that make it possible to preserve their correspondence.

Key-words: the quality of service, need, the coordination of requirements, the divergence of indices, the estimation of quality by user.

Efremova A.A., Dudkina E.S. Product quality control

By authors the analysis of the systems of quality, common on modern enterprises for upgrading products, is conducted, offered send the improvement of quality management of products.

Key-words: quality management, quality of production, control systems of quality, the enterprise, state.

Arabadghieva Z.E. Efficiency of functioning of enterprise

Research is devoted to the problem of estimation of efficiency of work of enterprise, and also development of measures on its increase and is based on the analysis of basic indexes of efficiency of functioning of enterprise.

Key-words: efficiency, effect, enterprise.

Prazdnova T.S. Organizational bases of ensuring of product's competitiveness

The article is devoted to organizational bases of ensuring of product's competitiveness on the enterprise and definition of ways and reserves of its growth of quality.

Key words: product, quality, growth, competitiveness, ensuring.

Vorobyova E.I. Development of banking sector of financial market in Ukraine

The author investigates peculiarities of development banking system in Ukraine for the last years. The author analyzes tendencies forming assets, capital, financial results.

Key-words: banks, assets, capital, financial market, crediting.

Eris L.M., Krukhmal O.V. Theoretical and methodical approaches of bank financial stability rating evaluation

In the article approaches of bank financial stability evaluation is examined. Practical recommendations of bank financial stability rating system are reflected.

Key-words: bank, financial stability, bank financial stability evaluation, rating of bank financial stability.

Bobuh I.M., Kvitka I.A. Participation of Ukraine in international capital motion

The article examines the questions of Ukraine's participate in movement world's monetary flows and possibilities to transformation the Ukrainian capital through offshore centres. Investigation of dynamics of capital extent, which left Ukraine, in the offshore, and entrance the direct foreign investment in Ukraine from such country behind 2003-2006 years is conducted.

Key-words: offshore areas, favorable mode of taxation, direct foreign investments.

Pashentsev A.I. Ecological audit of nature protection management program of enterprise

The approach of audit of management of the nature protection program of the industrial enterprise is proved, for what the technique of a rating of quality of management of such program is offered on the basis of factor of conformity of a level of management of the nature protection program of complexity of carried out works.

Key-words: ecological audit, nature protection program, complexity of administrative works, nature protection management program

Pozharytskaya I.M. Role and functions of ecological audit

The basic going is certain near determination of role of ecological audit. Set for every approach of function of ecological audit.

Key-words: ecological audit, role of ecological audit, functions of ecological audit

Karabaza I.A. Production store evaluation as instrument for influence on enterprise financial activity

The problem of production store evaluation is considered in the article. The advantages and disadvantages of the store evaluation methods are defined and grouped into a system for making a reasonable choice of the method of store discarding.

Key-words: enterprise, evaluation, production store.

Bodrova D.D. Problems of amortization policy on enterprises

This article is devoted to the problems of amortization additional sum. Having given a detail analyze of different request of book-keeping accounting and fiscal accounting. Some ways of dissolving this problem were proposed.

Keywords: amortization policy, methods of amortization, main problems.

Avramenko I.M., Avramenko O.I., Yatchenko O.O. Foreign investments in Ukraine and tax deductions in industry of external economic communications

In the article the review of the state and problems of the foreign investing in Ukraine and value of tax deductions of foreign economic activity is conducted for his adjusting. The authors represent seeing of problem and offer the ways of its overcoming.

Key-words: investments, taxes, financial adjusting.

Efremova A.A., Fursa G.N. investment attractiveness of economy of Ukraine

The issue of investment attractiveness of economy of Ukraine is considered in the article. The analysis of investment activity of different branches is conducted.

Key-words: investment, investment attractiveness, economic environment.

Yurkov A.S. Development of innovation project on enterprise

Process of development and introduction of innovation project on enterprise is considered in article. Problem-solving aspects of the formation and estimations to efficiency of innovation project are presented. The legislative base, adjusting development of innovation projects are analysed.

The key-words: the innovation project, the development, the efficiency, the problems.

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 Украины 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 Cyr.

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

4. Перечень литературных источников (только те, на которые ссылается автор) дается общим списком в конце рукописи и составляется в порядке очередности ссылок по тексту на языке оригинала соответственно действующему ГОСТу и требованиям ВАК (Бюллетень ВАК.-2000.- №2. - 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);
- сведения 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 07.02.08. Формат 60х94 1/8. Папір офсетний. Друк різнографний
Ум. друк. арк. 9,7. Обл. вид. арк. 9,81. Тираж 400 прим. Замовлення № 511
Видавниче підприємство “НАПКБ” м. Сімферополь, вул. Павленко, 5, 95000