

# **НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ**

Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції

Київ · 4-5 жовтня 2012 р.

У семи томах

**Том 7**

---

**Наукові дослідження в галузі економіки:  
теорія та практика**

Дніпропетровськ  
Видавець Біла К. О.  
2012

УДК 336  
ББК 65  
Н 34

НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ  
Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції

**СКЛАД ВИДАННЯ**

**Том 1.** Архітектура. Мистецтво та культура.  
Філологія

**Том 2.** Актуальні питання сьогодення

**Том 3.** Гуманітарні науки

**Том 4.** Точні науки

**Том 5.** Актуальні питання  
педагогіки та психології

**Том 6.** Актуальні питання  
економіки

**Том 7.** Наукові дослідження в  
галузі економіки: теорія та практика

---

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М.Х. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне.

Члени оргкомітету:

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

---

Н 34 Наука в інформаційному просторі : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 4-5 жовт. 2012 р. : В 7 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012.

ISBN 978-617-645-071-9

Т. 7 : Наукові дослідження в галузі економіки: теорія та практика. – 2012. – 91 с.

ISBN 978-617-645-078-8

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

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336  
ББК 65**

ISBN 978-617-645-071-9

ISBN 978-617-645-078-8 (Т. 7)

© Авторський колектив, 2012

**Бойко О.С.**

*Одесский национальный экономический университет, Украина*

**ДИАГНОСТИКА ИННОВАЦИОННОСТИ  
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Инновации признаны в мировой экономике стратегическим фактором экономического роста. Они оказывают прогрессивное воздействие на структуру общественного производства, изменяют экономическую организацию общества. Однако современное состояние инновационной сферы в Украине свидетельствует о серьезных проблемах.

Прежде всего, необходимо отметить, что отсутствие целостной теории инновационного развития промышленности не позволяет разработать целостную систему преобразований отрасли.

Исследование процесса инновационного развития украинских промышленных предприятий позволило выявить ряд тенденций. В промышленности низка инновационная активность предприятий, в результате чего темпы обновления производственного оборудования оказываются недостаточными. Количество предприятий, внедряющих инновации, уменьшается с каждым годом и составляет в настоящий момент 12–14%, что в 3–4 раза меньше, чем в инновационно развитых экономиках. Научоемкость промышленного производства находится на уровне 0,3%, что на порядок меньше от мирового уровня [1]. При этом почти треть средств, которые тратятся на инновационную деятельность, приходится на закупку оборудования, в то время как на приобретение прав на новую интеллектуальную собственность или на проведение НИОКР затраты на порядок меньше. Почти половина из инновационных предприятий вообще не финансируют проведения научных исследований.

Такое положение обусловлено как нехваткой средств, так и отсутствием действенной государственной системы стимулирования инновационной деятельности. Кроме того, во многом это объясняется отсутствием эффективного организационно-экономического механизма инновационного развития. В течение прошедшего десятилетия в украинской экономике чаще возникала задача поиска пути инновационного развития, а вопросы повышения эффективности

организационно-экономического механизма инновационного развития предприятий практически не поднимались.

Имеет место и ряд других нерешенных проблем, а именно – проблема оценки чувствительности предприятия к изменениям, проблема диагностики инновационности предприятий.

Известно, что наиболее информативную оценку состояния инновационного развития возможно получить на основе использования индикаторов Европейского инновационного табло (ЕИТ).

В соответствии с ЕИТ Украина находится в последней по уровню инновационности, четвертой группе – «страны, которые двигаются вдогонку» со значением Европейского инновационного индекса 0,23. В эту группу также входят Венгрия, Россия, Латвия, Польша. Отставание Украины от группы «стран-лидеров» составляет приблизительно 3 раза (Швеция – 0,68), от «стран-последователей» – 2 раза (Великобритания – 0,48), от стран «умеренные инноваторы» – 1,6 раза (Норвегия – 0,35) [1].

Для объективной оценки состояния инновационного развития отраслей украинской промышленности необходимо, на наш взгляд, использование принципов Европейского инновационного табло.

Ускорение инновационного развития украинской экономики, и в том числе промышленности, требует огромных усилий и ресурсов. При этом для отдельных отраслей промышленности эти усилия должны быть еще больше, чем в целом по экономике.

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

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategInnovRazvitiyaUkr.doc>

**Васильева О.М.**

*Санкт-Петербургский государственный  
инженерно-экономический университет, Российская Федерация*

#### **ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ**

В рыночных условиях, когда потребитель выходит на первый план, а Россия вступила в ВТО, проблема качества строительной продукции становится все более актуальной для производителя. С развитием экономики расширяется

рынок строительных товаров и услуг, создаются новые предприятия, в связи, с чем возрастает уровень конкуренции. Потребителю представлено более широкое предложение на рынке, и, очевидно, что предпочтение будет отдано наиболее качественной продукции, работам и услугам.

Государственным стандартом качество определяется как совокупность свойств продукции (работ и услуг), обуславливающих их пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с их назначением. Рассмотрение этапов формирования качества позволяет выделить такие понятия уровня качества конечной продукции строительства, как «нормативный», «фактический» и «эксплуатационный».

Нормативный уровень качества определяется требованиями нормативных документов. Для обеспечения качества на данном этапе на уровне государством разработана система регламентирующих документов в строительстве. Эти документы можно разделить на три группы:

- федеральные: строительные нормы и правила Российской Федерации (СНиП), государственные стандарты России в области строительства (ГОСТ Р), свод правил по проектированию и строительству (СП), руководящие документы системы (РДС);

- документы субъектов федерации: территориальные строительные нормы (ТСН);

- производственно-отраслевые: СТП (стандарт производства), СТО (стандарт объединения).

Перечисленные документы призваны обеспечить качество строительной продукции на нормативном этапе, что является общественно необходимым, поскольку соблюдение норм и стандартов, принятых на уровне государства, приводит к созданию качественных объектов строительства и, соответственно, ведет к повышению качества жизни населения. Однако как показывает практика, проектные организации зачастую не уделяют должного внимания соблюдению нормативов на стадии проектирования. Так, по статистике подведомственного Службе Госстройнадзора Центра государственной экспертизы Санкт-Петербурга за 2011 год только 65% проектов получили положительное заключение с первого раза, соответственно треть проектов изначально не отвечали действующим нормам и правилам.

Следующий этап формирования качества – фактический, который включает достигнутый уровень качества конечной продукции строительства на стадиях проектирования и осуществления проекта. Данный этап характеризует уровень качества проекта, качество работы строителей.

Фактический уровень качества на стадии проектирования зависит от степени соблюдения его нормативного уровня. На стадии исполнения проекта, т.е. производства, фактический уровень качества обуславливается степенью выполнения требований проекта. Фактический уровень качества конечной продукции строительства зависит от качества научно-исследовательских и экспериментальных работ, нормативной и проектной документации, строительных материалов, конструкций и оборудования, применяемых строительных машин и механизмов, а также качества труда непосредственных исполнителей и технико-экономических особенностей строительства.

Эксплуатационный уровень качества проявляется и поддерживается в процессе эксплуатации законченных строительством объектов. При этом в период эксплуатации могут появиться недостатки, допущенные при проектировании и строительстве здания, отрицательно влияющие на его качество. Именно эксплуатационный период оказывает наиболее существенное влияние на качество здания, так как он является заключительным и наиболее продолжительным по времени. Для того чтобы объект строительства в течение продолжительного времени сохранял свои свойства, необходимо осуществление технического обслуживания этого объекта. Техническое обслуживание включает в себя: проверку инженерных систем; постоянный надзор и профилактику работы инженерных коммуникаций; профилактику и контроль других систем; проведение плановых сезонных работ; устранение внезапных поломок и их последствий; обслуживание и ремонт фасадной части здания, кровельной части, несущих и других конструкций; ведение всей необходимой документации, в том числе и создание инструкций пожарной безопасности и др.; следование всем актам и инструкциям по эксплуатации. Тем не менее, известны случаи грубого нарушения правил эксплуатации объектов. В качестве примера можно рассмотреть ситуацию с СДЮСШОР по гребле Колпинского района Санкт-Петербурга. Весной 2012 г. выездной проверкой надзорных органов был выявлен ряд нарушений в ходе эксплуатации здания школы, а именно: здание функционирует с 1901 г. без капитального ремонта; состояние полов травмоопасное, доски на некоторых участках прогнили; в учреждении отмечается крайне неудовлетворительное состояние поверхности стен; в больших количествах отслаивается покраска со стен и потолков, стены влажные, поверхность стен покрыта строительным грибком, а так же иные множественные нарушения норм эксплуатации и санитарно-гигиенических норм. Все эти нарушения создают опасность для жизни и здоровья детей и педагогов.

Рассмотрение этапов формирования качества позволяет сделать ряд выводов.

Качество объектов строительства формируется на каждом этапе – от проектирования и до ввода в эксплуатацию. Проблема качества объектов строительства носит межотраслевой характер. Иными словами, для достижения высокого уровня качества объекта строительства необходим тщательный контроль качества проектных работ, строительных материалов, конструкций и оборудования, производства строительного-монтажных работ, а также мероприятий, проводимых в период эксплуатации здания. Качество каждой из этих составляющих зависит, в свою очередь, от качества исходного сырья и оборудования, квалификации рабочей силы, что подтверждает комплексный характер вопросов качества строительства.

Основным, на наш взгляд, является нормативный этап. Низкий уровень нормативного качества не может быть компенсирован даже самым тщательным выполнением работ на последующих стадиях цикла определения качества продукции. Но при этом этот уровень максимально полно обеспечен государством: соблюдение действующих норм и стандартов позволяет выпускать действительно качественную строительную продукцию и создавать качественные объекты строительства, а проектная документация проходит строгую экспертизу на соответствие этим нормативам. Проблема качества возникает, на наш взгляд, при фактическом выпуске строительной продукции и возведении объектов. В качестве подтверждения можно привести данные Службы Госстройнадзора и Экспертизы Санкт-Петербурга: за I квартал 2012 года специалисты Службы провели 244 проверки, в ходе которых было выявлено 62 значительных дефекта строящихся объектов. Поэтому именно на фактическом этапе необходим максимальный контроль качества, как со стороны надзорных органов, так и со стороны самого предприятия.

**К.е.н. Верескун М.В., к.е.н. Колосок В.М.**

*ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь, Україна*

**ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ  
КРУПНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР**

Проблема оцінки ефективності управління не нова в економічній науці. Принципові питання формування і розробки методів і методик аналізу, визначення критеріїв оцінки економічної ефективності конкурентоспроможності в

цілях її підвищення знайшли відображення в роботах І.В. Сиротинська, В.В. Бочарова, В.Є. Леонтьєва, Г.В. Савицької, Й. Шумпетера, О.Ю. Хазова, А.Д. Шеремета, І.А. Бланка, Н.А. Щербакової, Р.С. Сайфулін, В.А. Щербакова та ін.

Щодо оцінки ефективності управління корпоративною структурою, то тут існує досить велика кількість підходів щодо вирішення цього питання. Комплексний набір показників щодо оцінки ефективності управління формується з урахуванням двох напрямків оцінки ефективності її функціонування:

- по ступеню відповідності досягнутих результатів встановленим цілям;
- по ступеню відповідності процесу функціонування системи об'єктивним вимогам до його змісту.

Показники, що використовуються для оцінки ефективності управління можуть бути розділені на три взаємопов'язані групи:

- група показників, що характеризує ефективність системи управління;
- група показників, що характеризують зміст та організацію процесу управління;
- група показників, що характеризують раціональність організаційної структури та її техніко-організаційний рівень.

Але управління конкурентоспроможністю має свою специфіку, яка полягає у тому, що система управління конкурентоспроможністю з одного боку, є підсистемою загальної системи управління підприємством і співвідноситься з нею, як частина і ціле; з іншого боку конкурентоспроможність корпоративної групи є узагальнюючим показником найвищого, стратегічного рівня і залежить від ефективності функціонування всіх підсистем нижчого рівня. Тому визначення ефективності функціонування саме системи управління саме конкурентоспроможністю пов'язано з певними методичними труднощами і унеможлиблює використання наведених груп показників.

Для їх подолання необхідно визначитися з поняттями «конкурентоспроможність корпоративної групи» і «управління конкурентоспроможністю корпоративної групи». Під конкурентоспроможністю корпоративної групи нами запропоновано розуміти її здатність формувати та ефективно використовувати групові управлінські синергії, зберігаючи або розширюючи свою долю ринку та зберігаючи або підвищуючи при цьому свою ринкову вартість. Під управлінням конкурентоспроможністю ми будемо розуміти процес формування і реалізації науково обґрунтованих рішень, спрямованих на забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності групи та створення умов оптимального функціонування її економіко-управлінської системи.



Спираючись на наведені визначення відзначимо, що показниками, які характеризують ефективність системи управління конкурентоспроможністю в такому випадку будуть показники, як характеризують динаміку зміни присутності групи на ринку, тобто розмірів її ринкової долі і динаміку вартості активів групи за певний проміжок часу. На відміну від показника власне конкурентоспроможності, який найчастіше визначається шляхом порівняння показників конкурентоспроможності підприємства або з підприємствами-конкурентами, або з підприємством-еталоном, показник ефективності управління повинен характеризувати ефективність процесу перетворень у компанії. Тому пропонуємо в якості бази для порівняння обирати показники групи у минулому періоді.

В якості такого інтегрального показника пропонуємо використовувати коефіцієнт ефективності управління конкурентоспроможністю, який може бути розрахований з наступною формулою:

$$K_E = I_{p.ч.} * I_a ; \quad (1)$$

де  $K_E$  – коефіцієнт ефективності управління конкурентоспроможністю корпоративної групи;

$I_{p.ч.}$  – індекс динаміки ринкової частки корпоративної групи;

$I_a$  - індекс динаміки вартості активів корпоративної групи.

$$I_{p.ч.} = \frac{\sum_{i=1}^n A_{i1} * d_{i1}}{\sum_{i=1}^n A_{i0} * d_{i0}} ; \quad (2)$$

де  $A_{i1}$  та  $A_{i0}$  – ринкова частка компанії на рику товару А у аналізованому і минулому періодах відповідно;

$d_{i1}$  та  $d_{i0}$  – частка товару А у сукупному обсязі реалізації продукції корпоративної групи;

$n$  – кількість товарів (товарних груп), що реалізуються групою на ринку.

$$I_a = \frac{K_1}{K_0} , \quad (3)$$

де  $K_1$  та  $K_0$  – вартість активів (розмір капіталу) корпоративної групи у аналізованому і минулому періоді відповідно.

Вважаємо, що використання нового показника дозволить всім зацікавленим групам учасників (власникам, менеджменту, кредиторам, портфельним інвесторам, постачальникам тощо) робити обґрунтовані висновки щодо рівня ефективності управління конкурентоспроможністю корпоративних груп. Відзначимо також, що наведений показник може бути використаний і для оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю на рівні окремих підприємств.

**Д.є.н. Князєва О.А.**

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

## **ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ТАРИФНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ**

Поштовий зв'язок відіграє суттєву роль в розвитку економіки країни, характеризується позитивною динамікою зростання обсягів поштових відправлень та підвищенням долі доходів від поштового зв'язку. Питанням визначення наукових та прикладних засад подальшого сталого розвитку поштового зв'язку присвячено праці багатьох вітчизняних та закордонних вчених, а також державні нормативно-правові документи. В той же час необхідно відзначити, що існує низка невирішених проблемних питань, пов'язаних з діяльністю підприємств поштового зв'язку, одним з яких є проблема взаємозв'язку тарифів на послуги поштового зв'язку із платоспроможним попитом.

На сьогодні в сфері надання послуг поштового зв'язку склалася ситуація, що характеризується домінуванням Українського державного підприємства поштового зв'язку (УДППЗ) «Укрпошта» в сфері надання традиційних послуг. Недержавні підприємства в змозі конкурувати з державним лише за деякими видами послуг (кур'єрська доставка, міжнародні відправлення тощо). Проте, для державного підприємства встановлено деякі обмеження в свободі тарифоутворення, а саме державне регулювання тарифів на універсальні послуги поштового зв'язку. Це (за відсутності компенсації з боку держави) призводить до виникнення збитків від надання цих послуг та до скорочення прибутку та рентабельності підприємства. Так, за наявності мільярдних доходів, рентабельність підприємства становить лише 0,5%.

Досліджуючи дані щодо обсягів доходів встановлено, що зростання доходів обумовлено зростанням обсягів надаваних послуг лише за деякими послугами, в основному, фінансовими та торгівельними. У більшості випадків та за більшістю послуг зростання доходів насамперед пов'язане із зростанням тарифів на ці послуги. Це надає підставу стверджувати, що тарифна стратегія та безпосередньо рівень тарифів на послуги поштового зв'язку відіграють провідну роль у динаміці та рівні економічної ефективності діяльності підприємства. Таке становище, що характеризується суттєвим впливом тарифів на обсяги доходів, свідчить про необхідність удосконалення тарифної стратегії в сфері надання послуг поштового зв'язку, яка дозволить запобігати появі негативних явищ стосовно фінансових результатів підприємства.

Як відомо, для послуг поштового зв'язку важливе значення має чутливість споживачів до ціни, тобто еластичність попиту за ціною. На підставі визначен-

ня еластичності попиту за ціною можна розрахувати рівень попиту та оптимальні тарифи. Серед напрямків цього удосконалення можна запропонувати впровадження низки маркетингових заходів щодо вибору тарифних стратегій відповідно до ситуації на ринку послуг зв'язку.

Найбільш поширеними методами проведення маркетингових досліджень при формуванні тарифної стратегії є методи опитування споживачів. Опитування полягає в зборі первинної інформації шляхом прямої постановки запитань людям щодо рівня їх інформованості, відношення до послуги, переваг і купівельної поведінки. Аналіз результатів опитування надає змогу скласти «матрицю оцінки еластичності попиту за ціною». Ідея матриці полягає в оцінці впливу фактору еластичності попиту за ціною та вибору на цієї підставі оптимальної тарифної стратегії для кожної конкретної послуги. Так, наприклад, при оцінці інтенсивності користування послугами, отримані в результаті опитування значення групуються за кількістю відповідей за запропонованими варіантами відповідей. На основі фіксації частоти відповідей за варіантами робиться висновок – наскільки високою є еластичність попиту за ціною по конкретній послугі.

В табл. 1 наведено приклад заповнення запропонованої матриці оцінки еластичності попиту за ціною. На підставі отриманих результатів визначаються послуги, еластичність попиту на які низька, що надає змогу проводити корегування тарифів у бік зростання. Для послуг із високим рівнем еластичності попиту за ціною зростання тарифів недоцільне, тому що у випадку незначного підвищення тарифів відбудеться суттєве скорочення обсягів споживання, і, як наслідок фінансових результатів.

**Таблиця 1. Приклад заповнення матриці оцінки еластичності попиту за ціною відповідно до результатів анкетування**

Послуги	Наскільки вплине на інтенсивність користування послугою її подорожчання (вказується відсоток подорожчання: 10%, 20%, .... 100% тощо)				
	не вплине	вплине незначно	вплине відчутно	істотно обмежу користування	відмовлюсь від користування
Послуга 1 (письмова кореспонденція)	5%	15%	25%	40%	50%
Послуга 2 (кур'єрська доставка)	20%	50%	100%	150%	200%
Послуга (торгівля)	10%	35%	50%	75%	100%
Еластичність попиту					
низька ..... висока					

За результатами проведеного опитування щодо визначення еластичності попиту на послуги поштового зв'язку можна запропонувати вдаватися до відо-

мих тарифних стратегій. Так, для послуг із низьким рівнем еластичності попиту (наприклад, для послуг кур'єрської доставки) можна використовувати стратегію «зняття вершків». Для послуг із середнім рівнем еластичності (послуги торгівлі побутовими товарами та фінансові послуги) підійде стратегія психологічного тарифу, який успішно використовується у торгівельній діяльності. Для послуг із високою еластичністю, до яких відносяться універсальні поштові послуги, якими користуються переважно особи із середнім чи низьким рівнем платоспроможності, доцільно удаватися до диверсифікації тарифів в залежності від часу, дня тижня ті інших чинників.

Застосування цих підходів до вибору тарифних стратегій підприємства поштового зв'язку дозволить вивести тарифну політику підприємства на новий рівень, якій більш повно ураховує ринкову ситуацію, вимоги споживачів та еластичність попиту на послуги, а також в змозі покращити фінансові результати діяльності підприємства.

**К.э.н. Кожевникова С.Ю.**

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИНЖЭКОН), Российская Федерация*

**ПРИМЕНЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ  
ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ  
ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР  
ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ**

В современном социально-экономическом пространстве, на языке экономистов называемом «рынком покупателя», – именно конечные пользователи (consumers/end-users) товаров (работ, услуг) являются носителями и выразителями «покупательского спроса», своих «потребительских» предпочтений, явно и косвенно выказываемых производителям, дистрибьюторам, ритейлерам и т.п.. И, как следствие, достижение предпринимательского успеха конкретной организацией, реализующей свою хозяйственную деятельность на потребительском рынке, зависит от четкого понимания потребностей и ценностей клиентов, их ожиданий, готовности к совершению и повторению приобретения товаров (работ, услуг) и т.д. Поэтому концепция любого предприятия сферы обслуживания, и, в частности организации общественного питания, должна быть продумана до мелочей (от выгодного месторасположения, инфраструктуры, типа кухни, создаваемой атмосферы и уровня сервиса, вплоть до *методов и качества* устанавливаемых *взаимоотношений с клиентами*).

В этой связи, важнейшее направление оптимизации деятельности предпринимательской структуры в условиях жесткой конкуренции на потребительском рынке сегодня *методологически* и *практически* всё активнее связывают с формированием такой системы управления взаимоотношениями с клиентами, которая создавала бы возможность не только оперативно и достоверно «считывать» ожидания клиентов, но даже формировать покупательскую инициативу в коммерческих интересах самой предпринимательской структуры.

В основе современного представления об эффективном управлении взаимодействием с клиентами лежит комплекс динамично развивающихся за рубежом уже на протяжении порядка 30-ти лет управленческих подходов, находящих последнее десятилетие отражение в современной российской науке на основе объединения достижений ряда дисциплинарных направлений, в частности: – маркетинг взаимоотношений (RM от англ. *Relationship Marketing*); – управление взаимоотношениями с клиентами (CRM-концепция от англ. *Customer Relationship Management*); – «латеральный маркетинг» и т.д.

В широком смысле под CRM-стратегией следует понимать идеологию ведения бизнеса, модель взаимодействия, полагающую, что центром всей философии компании является клиент, а основными направлениями деятельности являются меры по поддержке эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Опыт внедрения соответствующих CRM-систем в рамках разрабатываемого клиентского управленческого подхода в компании, как правило, показывает достижение следующих результатов: – увеличение выручки от продаж в среднем на 15–20%; – увеличение прибыли за счет максимально полного и оперативного удовлетворения выявленных индивидуализированных потребностей клиентов (что дает возможность использовать более скромные бюджетные программы лояльности), а также за счет постепенного фокусирования на более прибыльных сделках; – снижение административных издержек на продажи и маркетинг, вследствие перенесения рутинной, трудоёмкой работы (расылка, генерация счетов, формирование отчетов) в русло автоматизированных бизнес-процессов (на 10% в год в течение первых трех лет после внедрения системы); – повышение эффективности общего менеджмента предприятия за счет оптимизации схемы взаимодействия между структурными подразделениями; – повышение удовлетворенности и лояльности клиентов от высокого уровня обслуживания (средний показатель – 3% в год в течение первых трех лет после внедрения системы), благодаря формированию четких предложений фирмы, ориентированных на решение индивидуализированных проблем клиентов (на основе накопленной «клиентской истории», включающей информацию о

памятных датах и предпочтениях клиентов и т.п.); – повышение эффективности маркетинговой деятельности за счет четкой направленности рекламных кампаний на выделенные целевые группы клиентов и т.д.

В сфере услуг общественного питания, особенно в его сегменте «питания в общедоступной сети», где в достижении предпринимательского успеха бизнес-структур решающую роль играют долгосрочные отношения с конечными потребителями (клиентами, гостями), необходимо уметь грамотно использовать подходы и инструменты, предлагаемые в рамках CRM-концепции. К решаемым задачам CRM-концепции здесь следует отнести: – установление и постоянное осуществление коммуникаций с потребителем (гостем) инструментами, избираемыми в соответствии с внедряемой на предприятии стратегией CRM; – непосредственное подключение клиента к процессу создания идеи, производства и оказания услуги; – превращение своего постоянного клиента в «агента влияния»/ носителя и распространителя маркетинговой информации о предприятии и ценностях его концепции (эффект «сарафанного радио» при высокой замотивированной активности гостя/клиента) и т.д.

Маркетинговые инновации, приходящие в сферу общественного питания, направлены прежде всего на поиск интересных решений в области управления взаимодействием с клиентами через удержание постоянных гостей, повышение количества посещений ими заведения питания, привлечение новых гостей и формирование «приверженцев». К современным тенденциям в этой сфере деятельности следует отнести:

- продвижение предприятий питания через социальные сети посредством открытия своих аккаунтов, опираясь на идею формирования «индивидуальной лояльности» клиента (гостя) и организации обратной связи с потенциальным клиентом;
- появление новейших программных комплексных решений (продуктов), помогающих посредством соответствующих интерактивных приложений, устанавливаемых на мобильных средствах связи, управлять формированием «потребительской активности», стимулировать спрос, в том числе через повышение интереса и доверия к деятельности предприятия питания и качеству его услуг («мобильный маркетинг», например, с использованием технологии QR-кодирования, всё более расширяющей сферу своего применения на потребительском рынке и т.д.);
- внедрение принципов «gamification» (т.е. использования игровых механизмов для неигровых проектов) в продвижение ресторанного бизнеса (например, с использованием геолокационного сервиса Foursquare);

– создание электронных систем для маркетинговых исследований в ресторане и т.д.

Очевидно, сегодня ключом к обеспечению конкурентоспособности предприятия сферы услуг питания должно стать не просто умение грамотно использовать возможности эффективных управленческих подходов (в том числе технологические – в виде CRM-систем, являющихся программной поддержкой CRM-стратегии предприятия на основе внедрения, как правило, какой-либо корпоративной информационной системы (КИС)), но и привносить особые атрибуты в концепцию бизнеса в виде маркетинговых инноваций, что позволит предприятию наилучшим образом выделиться на рынке, отвечая на соответствующие запросы информационно- и коммуникационно-«продвинутого» конечного потребителя и формируя у него четкое понимание конкурентного преимущества данного предприятия перед другими игроками рынка.

Таким образом, думается, доминирующие позиции на потребительском рынке сегодня способны занять те предпринимательские структуры, которые готовятся к долговременной ориентации на потребителя, выстраивая современную систему интерактивного взаимодействия с индивидуальным потребителем (на основе использования инфокоммуникационных технологий) и непосредственно включая его в цепочку создания и распределения позиционируемых ценностей.

**К.э.н. Козлова Е.В.**

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

## **ПЛАНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Коммуникативный субмикс является важнейшим элементом маркетинга, в котором сконцентрированы результаты всех мероприятий производственно-сбытовой деятельности фирмы. В коммуникативном миксе маркетинг решает комплекс задач, связанных с изучением требований конечных потребителей к товару и адаптации к ним выпускаемой продукции, формированием и стимулированием спроса в целях увеличения объема продаж, повышения их эффективности и общей прибыльности предпринимательской деятельности.

Коммуникативная политика в системе маркетинга – это комплекс мероприятий предприятия или (и) его представителей, направленных на планирование и осуществление взаимодействий фирмы со всеми субъектами маркетинго-

вой системы на основе использования совокупности коммуникативных инструментов (коммуникативного микса) маркетинга

Маркетинговые мероприятия фирмы, ориентированные на продвижение ее продукции, составляют содержание коммуникативной политики маркетинга взаимодействий. Основными элементами системы мероприятий продвижения товара на рынок являются рекламная политика, политика прямых продаж и спонсирования, разработка брэнда, сервисная политика, организация связей с общественностью. Конечным результатом осуществления этих комплексов мероприятий в сфере продвижения продукции является формирование устойчивого спроса покупателей и повышение эффективности сбыта (продаж). Фирмы разрабатывают так называемые программы ФОССТИС (формирование спроса и стимулирование сбыта), в которых воплощены стратегические и тактические цели коммуникативной политики.

Дж. Барнетт и С. Мориарти отмечают, что маркетинговые коммуникации представляют собой процесс передачи информации о товаре целевой аудитории. Следует понимать, что ни одна фирма не в состоянии действовать сразу на всех рынках, удовлетворяя при этом запросы всех потребителей. Напротив, компания будет преуспевать лишь в том случае, если она нацелена на такой рынок, клиенты которого с наибольшей вероятностью будут заинтересованы в ее маркетинговой программе. Маркетинговые коммуникации наряду с тремя другими элементами маркетинг-микс являются ключевым фактором принятия стратегических решений на основе плана маркетинга.

По мнению Г.Л. Багиева, В.М. Тарасевича и Х. Анн, коммуникативная политика (маркетинговые коммуникации) в системе маркетинга – это перспективный курс действий предприятия (или его представителей), направленный на планирование и осуществление взаимодействия фирмы со всеми субъектами маркетинговой системы на основе обоснованной стратегии использования комплекса коммуникативных средств (коммуникативного микса), обеспечивающих стабильное и эффективное формирование спроса и продвижения предложения (товаров и услуг) на рынки с целью удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли.

В то же время коммуникативная политика рассматривается и как процесс разработки комплекса мероприятий по обеспечению эффективного взаимодействия бизнес-партнеров, организации рекламы, стимулирования сбыта, связи с общественностью и персональной продажи.

К стратегическим целям коммуникативной политики фирмы-производителя относят:



- обеспечение долгосрочного расширения рыночной ниши для определенного товара или марки;
- получение прибыли в будущем за счет увеличения количества покупателей;
- увеличение количества лояльных приверженцев фирмы.

К тактическим целям коммуникативной политики фирмы-производителя относят:

- получение кратковременной прибыли;
- завоевание на целевом рынке определенной ниши для конкретного товара;
- ориентация на немедленный доход.

Эффективно проводимая коммуникативная политика позволит производителю оптимизировать разработку мероприятий в сфере распределительно-сбытовой политики.

Стимулирование маркетинговых каналов и сбыта являются общими проблемами распределительной и коммуникативной политики фирмы. В коммуникативной политике эти проблемы решаются с позиций продвижения товара, когда фирма рассматривает возможность применения следующих коммуникативных стратегий: проталкивания товаров и привлечения покупателей.

Стратегию проталкивания товаров применяют тогда, когда продвижение товаров ориентировано на торгового посредника. При этом посредник осуществляет продвижение продукции фирмы-производителя. Стратегия проталкивания связана с приближением товара к потребителю, в результате чего увеличивается объем сбыта.

Стратегия привлечения покупателей, или стратегия вынужденного проталкивания, направлена на конечного потребителя и предполагает привлечение покупателей к товару при условии, что спрос на этот товар достаточный. Результатом проведения стратегии привлечения покупателей может стать увеличение объемов спроса до уровня, необходимого для поддержания конкурентоспособности продукции фирмы и ее производственной деятельности.

Выбирая определенную стратегию коммуникативной политики, фирма планирует систему тактических способов продвижения продукции (стимулирование сбыта, рекламу, прямые продажи и т.д.) в целях регулирования объема продаж и покупательского спроса. В результате создается система коммуникативных сетей фирмы в сфере коммуникационного микса. Разработка производителем коммуникативных сетей связана с определением целей, средств и результатов ее воздействия на субъектов маркетинговой системы. Постановка и выбор целей воздействия зависят от следующих факторов: выбранной стратегии продвижения товаров и услуг; уровня маркетингового потенциала фирмы; уровня согласованности элементов маркетинг-микса (товарной, ценовой, рас-

пределительной и коммуникативной политики компании); принятой производителем концепции развития бизнеса.

В процессе планирования целенаправленных маркетинговых воздействий фирма-производитель может применять такие подходы:

- коммуникативный, состоящий в планировании направлений коммуникаций фирмы в процессе ее маркетинговой деятельности;
- логистический, определяющий порядок маркетинговых контактов фирмы-производителя в процессе товародвижения его продукции;
- комплексный, учитывающий многосторонность отношений субъектов маркетинговой системы.

Выбор средств воздействия является важнейшим этапом планирования коммуникативных сетей и основывается на сочетании экономических и не экономических способов воздействия на партнеров маркетинговых коммуникаций. Поиск оптимальной модели сочетания способов и средств воздействий позволит фирме-производителю с большой долей достоверности прогнозировать последствия своих маркетинговых контактов в сфере продвижения продукции. В результате складывается система коммуникативных сетей, являющаяся практическим воплощением интегрированной коммуникативной концепции предпринимательства. В настоящее время реализуются новые формы продвижения продукции, такие как спонсоринг, брэндинг и продукт-плейсмент.

Таким образом, коммуникативная политика в системе маркетинга представляет собой комплекс мероприятий, направленных на планирование и осуществление взаимодействий фирмы со всеми субъектами маркетинговой системы на основе использования совокупности коммуникативного микса маркетинга.

**Матвійчук К.А.**

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

## **ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК НАСЛІДОК НЕДОСКОНАЛОЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ**

Як суспільне явище «тіньова» економіка притаманна всім соціально-економічним системам, є неодмінним її атрибутом. Обсяг тіньового сектора економіки України становить як мінімум 350 млрд. гривень на рік.

Цей обсяг, за оцінками фіскальних органів, розподіляється наступним чином: 170 млрд. гривень становить зарплата в "конвертах", 100 млрд. – доходи власників активів – виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на

інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. – неофіційні платежі, 45 млрд. гривень – основні кошти, матеріальні ресурси і послуги тіньового сектора.

Такі оцінки тіньового сектора можуть виявитися значно заниженими.

Варто лише згадати, що згідно з останніми опублікованими офіційними урядовими даними частка тіньового сектора в 2010 році становила близько 38% офіційного ВВП, збільшившись після настання кризи більш ніж на десять відсоткових пунктів.

А останні оцінки, Світового банку були ще менш оптимістичними – за підрахунками його експертів, частка неформальної економіки в Україні становила близько 50%.

У той же час, за попередніми даними Мінекономрозвитку, в 2011 році рівень тіньової економіки в Україні скоротився на 4% в порівнянні з 2010 роком і становив 34% від обсягу офіційного ВВП.

Зниження рівня тінізації національної економіки відбулося в умовах завершення гострої фази кризи і переходу до фази відновлення економічного зростання.

Так, протягом 2010–2011 років спостерігалися зростання рівня реального ВВП (на 4,1 та 5,2% відповідно) і зниження рівня безробіття (до 8,1 і 7,9% відповідно за методологією МОП).

Це супроводжувалося уповільненням інфляційних процесів в економіці, відновленням динаміки зростання депозитів і кредитів у банківській системі, зниженням напруги в бюджетному секторі в зв'язку зі скороченням дефіциту бюджету.

За даними опитувань, до 40% молоді у великих містах і прикордонних регіонах зайнято в тіньовій економіці. Майже для 2,5 млн. громадян України тіньова економіка є основним джерелом прибутків. Сам цей сектор (до 50% ВВП) по розмірах можливо зрівнювати з «офіційною економікою».

Основними сегментами тіньової економіки і механізмами одержання тіньових прибутків є корупція; приховування реальних прибутків громадян, а також прибутків підприємств від оподатковування (ухилення від сплати податків); нелегальний експорт капіталів; незаконна приватизація державної власності; одержання тіньових прибутків шляхом схованого вилучення з обороту різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги; дрібні розкрадання на державних, акціонерних і колективних підприємствах; нелегальні валютні і зовнішньоекономічні операції (контрабанда); випуск і реалізація невраховуваної продукції і надання невраховуваних послуг; кримінальні злочини (рекет, наркобізнес, розкрадання); фінансове шахрайство.

Основними причинами, що сприяють посиленню і росту тіньового сектора економіки на сучасному етапі, є високе податкове навантаження і його нерівномірний розподіл, непрозорість і нестабільність податкового законодавства, корупція в державних органах, відсутність повноцінного ринкового середовища, непрозора приватизація, втручання владних структур у діяльність господарюючих суб'єктів, неефективність захисту права власності. Як наслідок все це призводить до ухилення від оподаткування, в результаті чого і утворюється тіньова економіка.

Серед основних чинників, котрі спонукають платників уникати сплати податків, виділяють кількість податків та рівень податкових ставок; складність у розрахунках податкових сум; високий рівень нестабільності (постійно змінюються не лише ставки оподаткування, а й види податків); нераціональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків, низька частка особистого прибуткового податку і високі нарахування на фонд заробітної плати); ефективність роботи податкової служби; рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки; рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків; рівень корупції у державі.

Таким чином, фіскальний характер податкової системи, нестабільність законодавчої бази, відсутність довіри між органами влади і платниками податків є основними чинниками ухилення від сплати податків.

Ухилення від сплати податків може реалізовуватися двома шляхами: шляхом використання незаконних методів і шляхом легалізованих дій.

Уникнення від сплати податків тісно пов'язане із податковим плануванням, котре охоплює оптимізацію оподаткування. Оптимізацію оподаткування слід розглядати як систему заходів, здійснених у межах чинного законодавства, спрямованих на зменшення податкових платежів. Оптимізація оподаткування реалізується шляхом:

- перенесення термінів виникнення податкових зобов'язань на інші періоди;
- передання податкових зобов'язань іншим особам;
- зменшення податкових зобов'язань (зменшення бази оподаткування).

Уникнення від сплати податків передбачає надання достовірної інформації про об'єкт оподаткування для того, щоб максимально використати передбачені законодавством пільги та можливості щодо зменшення податкових платежів. Уникання сплати податків шляхом їх законної мінімізації практикується у цілому світі.

У Постанові Пленуму Верховного суду України від 8.10.04 р. №15 "Про деякі питання застосування законодавства про відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів" виокремлено конкретні способи ухилення від сплати податків:

- неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою до бюджетів чи державних цільових фондів, податків, зборів (обов'язкових платежів). Неподання податкової декларації, як правило, є водночас і приховуванням об'єктів оподаткування;

- приховування об'єктів оподаткування полягає у не відображенні у звітних документах, що подаються до податкових органів, будь-яких об'єктів оподаткування – доходу (прибутку), доданої вартості робіт, продукції, послуг;

- заниження об'єктів оподаткування, що полягає у зменшенні бази оподаткування шляхом невідображення у поданих до податкових органів звітних документах повного обсягу об'єктів оподаткування, умисно неправильне обчислення бази оподаткування, заниження податкової ставки;

- заниження сум податків, зборів, інших обов'язкових платежів;

- приховування факту втрати підстав для одержання пільг з оподаткування, що означає незаконне користування пільгами.

Доказами про умисне ухилення платника від сплати податків є:

- підроблення документів;

- документи, які свідчать про ведення подвійного обліку товарів;

- наявність у місцях реалізації документально неоформленої продукції;

- не оприбуткована готівка;

- фіктивні угоди; співпраця з фіктивними фірмами.

Підсумовуючи викладене вище, треба зауважити, що українська тіньова економіка вже давно перетнула критичну межу – коли розмір «тіньового» сектора становить 30% ВВП, а за оцінками Світового банку перевищує 50%. Насамперед це визначається вітчизняним соціально-економічним середовищем, що породжує причини, які роблять можливими ухилення від оподаткування.

Проблема ухилення від податків та уникнення їх сплати є актуальною і потребує вжиття заходів, спрямованих на її вирішення. Зменшити масштаби цього явища можна шляхом врегулювання і вдосконалення податкового законодавства. Формування такої податкової системи, яка б не вимивала обігових коштів у суб'єктів господарювання і не спонукала їх шукати законодавчих ганджів чи прогалин, щоб зменшити податкове навантаження чи ухилитися від сплати податків.

**К.э.н. Могилевская О.Ю.**

*Международный университет, г. Киев, Украина*

## **МАРКЕТИНГОВЫЙ АУДИТ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Для осуществления управленческих функций собственники и топ-менеджеры в условиях нарастающей неопределенности окружающей среды должны решать проблему выживания и развития своего бизнеса, создавать механизмы, дающие возможность принимать скоординированные и оптимальные управленческие решения. Эффективная система маркетингового информационного обеспечения управления хозяйственной деятельностью промышленного предприятия является важнейшим фактором, определяющим перспективы развития и повышения финансовой устойчивости бизнеса.

Потребность в маркетинговом аудите не очевидна руководителю, пока дела у предприятия идут нормально. Когда же начинают уменьшаться объемы сбыта, снижается прибыль, теряются доли рынка, приходит осознание необходимости его проведения. Маркетинговый аудит – это систематическая, беспристрастная проверка и оценка внешней среды, рынка, деятельности конкурентов, а также маркетинговых действий предприятия. Цель аудита – определение маркетинговых стратегий предприятия.

В результате проведения маркетингового аудита внешней среды руководство предприятия получает:

- Оценку соответствия стратегических целей предприятия существующему состоянию рынка.
- Целостный срез информации о рынке, позволяющий определить возможности развития предприятия и предвидеть возможные "угрозы" со стороны внешней среды.
- Определение результатов деятельности конкурентов, что позволяет перенимать удачный опыт, и не повторять допущенные ими ошибки.
- Выявление новых способов взаимодействия с рыночной средой, обусловленных постоянным развитием технологий.

В результате проведения маркетингового аудита внутренней среды руководство предприятия получает:

- Объективную независимую оценку текущего состояния системы маркетингового управления компанией.
- Определение результатов деятельности компании за период аудита, эффективности деятельности, определяемой как соотношение полученной прибыли к затратам (денежным, временным, и т.д.).

- Оценку результатов проведения маркетинговых мероприятий.
- Анализ качества проведенных маркетинговых исследований, включая оценку принятых на их основе решений.
- Оценку комплекса маркетинга и его составляющих.
- Выявление сильных и слабых сторон предприятия, оценку их влияния на возможности и "угрозы" со стороны внешней среды.

Маркетинговый аудит необходим предприятию в случаях, когда:

- Ассортимент товара изменяется стихийно, а на складе есть неликвидные запасы.
- Возникает необходимость существенно увеличить объем продаж и предприятие устало от «ценовых войн» с конкурентами.
- Информации о рынке слишком много или ее всегда не хватает.
- Нет возможности планировать закупки и прогнозировать финансовые результаты.

Если компания обеспокоена низкой эффективностью своей деятельности на рынке, то необходимо провести более глубокое исследование – маркетинговый аудит. Маркетинговый аудит – это не просто проверка работы отдела или департамента маркетинга, а независимая оценка положения дел внутри предприятия и положения предприятия на рынке (относительно конкурентов).

В результате проведения маркетингового аудита руководство предприятия получает объективную информацию о:

1. Состоянии дел на предприятии.
2. Проблемных и «узких» местах.
3. Способах решения возникших проблем.
4. Алгоритмах действий при возможном возникновении подобных проблем.

Основной принцип маркетингового аудита – это комплексная оценка:

- используемой предприятием маркетинговой информации,
- принимаемых на ее основании управленческих решений,
- и соответствующих решениям действий.

В бизнесе не существует универсального средства достижения успеха. Каждое предприятие уникально, имеет свои преимущества и недостатки, цели и возможности. Для того чтобы добиться конкурентного преимущества на рынке, необходимо двигаться к своей цели, определив свои возможности, выбрав направление и способ движения. Именно маркетинговый аудит позволит предприятию сделать свой бизнес более успешным.

**Нагуляк В.О.**

*Одеська державна академія будівництва та архітектури, Україна*

## **МОЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ**

Нестача матеріально-технічних засобів негативно впливає на результати виробництва, призводить до зменшення валового збору, зниження урожайності продукції та продуктивності тварин, недовиробництву продукції, відмови від збирання урожаю через відсутність комбайнів, погіршення якості продукції. Існуючий ринок матеріально-технічних ресурсів та послуг не виконує покладені на нього функції інтегратора агросервісних підприємств та сільськогосподарських товаровиробників. Досить складно вирішити проблеми технічного недооснащення аграрних формувань, зниження вартості послуг та ресурсів при збереженні їх високої якості за допомогою діючих ринкових механізмів. Необхідно створити мережу сервісних послуг, щоб забезпечити безперебійне функціонування наявної техніки, машин та обладнання.

Ефективна система аграрного сервісу в регіоні повинна бути організована на засадах взаємної вигоди та паритету інтересів обох учасників ринку аграрних послуг.

Потреба підприємств у постійному підвищенні ефективності своєї діяльності призводить до появи нових інструментів, що дозволяють досягти цієї мети. Серед цих інструментів одним з найбільш популярних на сьогоднішній день є аутсорсинг (передача виконання якої-небудь задачі чи процесу спеціалізованому зовнішньому оператору). Він одержав широке поширення в промисловості та сфері послуг, оскільки він дозволяє підприємству концентруватися на найбільш рентабельних видах діяльності і знизити витрати. Очевидно, що це ставить питання про можливість використання досвіду застосування аутсорсингу, накопиченого в інших галузях, в АПК з метою підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

До проблем, які на даному етапі перешкоджають ефективному впровадженню аутсорсингу в сільському господарстві, відносяться:

- небажання і неготовність сільськогосподарських підприємств відмовитися від самостійного виконання будь-яких процесів через невпевненість в сумлінності оператора;
- небажання оплачувати послуги зовнішніх виконавців (хоча в кінцевому рахунку використання профільних операторів в більшості випадків обходиться дешевше, з психологічної точки зору їх оплата коштує дорожче, ніж використання власних безкоштовних виробничих потужностей);



– відсутність об'єктивної потреби в послугах зовнішніх операторів. Оскільки для використання аутсорсингу необхідно, щоб підприємство функціонувало на висококонкурентному ринку, володіло б достатньою рентабельністю і прагнуло підвищити свою конкурентоспроможність.

Брак операторів, які адаптують свої послуги під специфічні запити сільськогосподарських підприємств (сільське господарство відрізняється низькою рентабельністю і сезонністю робіт, що мало привабливо для аутсорсерів, зацікавлених у стабільному потоці замовлень і в наявності у замовника готовності оплачувати якісні послуги) – ця проблема багато в чому впливає з попередньої (якби агропідприємства були б в змозі генерувати стійкий платоспроможний попит на послуги профільних аутсорсерів, такі б неодмінно з'явилися).

По суті справи, йде про організаційне відставання сільського господарства (ще не готового до аутсорсингу) від розвинутих в цьому відношенні сфери послуг та промисловості.

На думку деяких вчених-економістів, сільськогосподарські підприємства можуть виступати тільки в якості замовників аутсорсинга, а не операторів, на відміну від промислових підприємств і фірм сфери послуг, які можуть виконувати обидві функції. На нашу думку, ті сільськогосподарські підприємства, що мають розвинену матеріально-технічну базу, можуть виступати аутсорсерами шляхом надання послуг технічного характеру дрібним підприємствам та особистим підсобним господарствам.

У разі аутсорсингу мова йде не про відносини купівлі-продажу послуги, а про довгострокову інтеграцію підприємств з метою спільного виконання різних етапів і елементів єдиного виробничого процесу. Він дозволяє аутсорсіті отримати доступ до ресурсів і компетенцій аутсорсера без інвестицій в їх самостійне формування чи поглинання аутсорсером і без розпилення своїх зусиль на різно-рідні види діяльності.

Еволюція моделі залучення сільськогосподарськими підприємствами зовнішніх операторів характерна і для інших галузей і має трьох векторну спрямованість:

- від разових завдань до повноцінного ведення певного процесу в інтересах замовника;
- від простого придбання послуг до довгострокової інтеграції;
- від передачі непрофільних процесів до передачі профільних процесів.

Сільське господарство в силу своєї специфіки сильно залежить від підтримки держави (яскраво виражена сезонність, великі природні ризики ведення бізнесу, довгий термін повернення інвестицій, порівняно низька рентабель-

ність, важливість для забезпечення продовольчої безпеки країни), що підштовхує фахівців до ідеї про притягнення державних і муніципальних органів до участі в наданні послуг з аутсорсингу агропідприємствам. Але завдання держави полягає не у виконанні тих чи інших функцій підприємства, а в створенні сприятливих умов для їх реалізації самою фірмою. Крім того, сільгосп підприємства, що працюють в умовах твердих закупівельних цін з багаторічними контрагентами, майже не потребують аутсорсингу маркетингових функцій.

Отже, аутсорсинг на селі може стати ефективним інструментом не тільки доступу агропідприємств до нових виробничих і управлінських технологій (якщо сільськогосподарське підприємство є аутсорсіті), але і поновлення їх виробничих потужностей (у разі використання моделі, в якій агрофірма є аутсорсером).

**Хаванова М.С.**

*Київський національний економічний університет, Україна*

## **ФУНКЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Сутність фінансової стратегії реалізується у її функціях. Стосовно стратегії підприємства розглядають дві групи функцій: організаційні та економічні. Перша група, як правило, застосовується до стратегічного управління містом або регіоном держави, проте її можна застосовувати і для конкретного підприємства, оскільки без правильної організації роботи, спрямованої на реалізацію фінансової стратегії, віддача від зазначених дій не буде ефективною.

Група економічних функцій є більш широкою. Рунов А.Б. виділяє наступні елементи:

- координація обміну ресурсами та готовими продуктами;
- зняття невизначеності сумісної діяльності;
- перерозподіл потоку доходів від інвестицій між учасниками інвестиційної діяльності та акціонерами;
- стимулювання та мотивація учасників виконання стратегії та регулятора до відповідного виконання раніше взятих обов'язків;
- кооперація з метою досягнення оптимального розподілу ресурсів та зниження витрат.

До цієї групи долучають і антикризову функцію, а також функцію прогнозування. При цьому функція прогнозування поділяється на прогнозування вірогідності виникнення банкрутства та прогнозування негативного впливу несприятливих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та коливання ринкової кон'юнктури.

При формуванні системи функцій фінансової стратегії варто враховувати функції, що виконують фінанси підприємств та функції стратегічного управління підприємством.

Серед функцій стратегічного управління підприємством виділяють організаційну, контрольну, маркетингову, функції планування, прогнозування та інші.

В якості функцій фінансової стратегії слід виділити наступні:

1. Інформаційна функція полягає у централізації, систематизації та обробці інформації, що надходить та формуванні на її основі рекомендацій з організації фінансової, виробничої та розподільчої діяльності підприємства, а також виробленні пропозицій по напрямках стратегічної діяльності. Ця функція може вирішувати завдання по вивченню як макроекономічних аспектів, так і більш вузьких питань (вивчення діяльності конкурентів, партнерів та інше).

2. Організаційна функція полягає у забезпечення процесу розробки та реалізації фінансової стратегії необхідними трудовими, інтелектуальними ресурсами, засобами праці, проведенні координації дій зацікавлених підрозділів та осіб, мотивації, заохоченні та санкцій щодо персоналу, контролю над його діяльністю.

3. Ресурсозабезпечуюча функція полягає у своєчасному забезпеченні підприємству необхідними для здійснення діяльності фінансовими ресурсами, прогнозуванні та плануванні їх надходжень, пошуку оптимального поєднання джерел їх залучення.

4. Розподільча функція полягає у прогнозуванні та плануванні строків та обсягів інвестицій, інших видатків, пошуку об'єктів капіталовкладень. За рахунок цієї функції досягається забезпечення ефективного вкладання фінансових ресурсів, що вивільнюються, а також тимчасово вільних коштів.

5. Функція оптимізації полягає у забезпеченні ефективних вкладень та залучень фінансових ресурсів, досягнення синергетичного ефекту та інше.

6. Антикризова функція полягає у своєчасному виявленні, прогнозуванні та попередженні різних небезпек зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, максимально ефективного виведенні організації з фінансових криз. За допомогою цієї функції здійснюється контроль над усіма сферами фінансової діяльності підприємства, в тому числі за формуванням та використанням фінансових ресурсів, за допомогою яких попереджається дефіцит грошових коштів, забезпечується достатня ліквідність активів підприємства, регламентуються суми та створюються фінансові резерви, забезпечується контроль на об'єктах капіталовкладень. Крім того, в межах даної функції вирішуються наступні завдання:

- розробка умов підготовки можливих варіантів формування фінансових ресурсів ті дій фінансового керівництва за умов нестійкого або кризового фінансового стану;

- розробка способів підготовки виходу з кризової ситуації, методів управління фінансами, виробництвом, збутом в умовах нестійкого або кризового фінансового стану, а також координація зусиль всього колективу на його подолання.

7. Адаптивна функція полягає у безперервному пристосуванні системи фінансової стратегії до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища з метою використання нових можливостей та захисту підприємства від ново виявлених загроз.

8. Контрольна функція полягає у вивченні тенденцій розробки та реалізації фінансової стратегії, виявленні зовнішніх та внутрішніх факторів, які негативно впливають на процес стратегічного управління та створенні пропозицій по їх нівелюванню. Крім цього, вона полягає у контролі над ефективністю стратегічних рішень та дій у галузі залучення та використання фінансових ресурсів, забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Таким чином фінансова стратегія являє собою систему формування та втілення пріоритетних фінансових цілей підприємства шляхом ефективного залучення та використання фінансових ресурсів, координації їх потоків, забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки на основі постійного обліку змін факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ.

**К.е.н. Циганенко Г.В.**

*Житомирський національний агроекологічний університет, Україна*

## **КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ: ОСОБЛИВОСТІ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ З ПЕРЕРОБКИ СІЛЬГОСППРОДУКЦІЇ**

В аграрній сфері завдяки процесам приватизації, вже створена велика кількість акціонерних товариств, які потребують особливих підходів до запровадження та використання корпоративного управління.

Наразі вчені-аграрники, такі як В. Амбросов, А. Борщ, П. Канінський, Ю. Лупенко, Г. Мазнев, О. Онищенко, П. Саблук, В. Юрчишин та інші виділяють такі напрями створення акціонерних товариств з переробки сільгосппродукції: приватизація майна державних підприємств; перетворення колективних формувань (колективних сільськогосподарських підприємств, спілок селян, орендних підприємств тощо); реформування міжгосподарських підприємств і організацій; об'єднання майна та коштів юридичних і фізичних осіб. Кожному з виділених напрямів притаманні особливі, відмінні від інших, варіанти вирішен-

ня конкретних питань корпоративного управління. Узагальнимо особливості практичної реалізації корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільгосппродукції.

1. Несистематизована законодавчо-нормативна база, велика кількість локальних нормативних актів унеможливають систематичне реформування аграрного сектора економіки, що призводить до управління переробних підприємств в "ручному режимі".

2. Способи утворення акціонерних товариств, що законодавчо визначені, обумовлюють специфічний характер засад корпоративного управління, що не може реалізувати свої інструменти через визначене коло учасників, передбачений розподіл часток власності, усунення від управління дрібних акціонерів, що, по-суті, втрачають право управління.

3. Значна частка переробних товариств має змішану форму власності, де роль держави визначається дотаційним фінансуванням та пільгами, що унеможливає забезпечення ділової активності підприємства, "скорочує" функції менеджменту, не сприяє "ринковому виживанню".

4. Обмеженість кола акціонерів складом трудових колективів, власне, переробних підприємств, передчасно визначає їх інтереси у напрямі забезпечення постійних соціально-трудова відносин із підприємством, даючи перевагу у концентрації управління менеджерам у власних інтересах, послаблюючи над ними контроль та їх відповідальність.

5. Відсутність фінансових інвесторів у складі акціонерів обмежує надходження фінансового та інвестиційного капіталу для удосконалення організації виробництва та праці.

6. Спостерігається тяжіння до закритої форми господарювання малих та середніх розмірів, де, практично, неможливо повністю використовувати механізм корпоративного управління, (відсутня наглядова рада як орган управління, що призначений захищати права акціонерів, сприяти залученню інвестицій, впроваджувати стратегічні інноваційні напрями щодо розвитку підприємства), який, у свою чергу, набуває формальні риси.

7. Через нерозвинутість регіонального фондового ринку рідко використовуються фінансові інструменти (облігації, фондові деривативи тощо) фінансування діяльності переробних підприємств.

8. Достатньо часті явища використання окремих елементів корпоративного управління аграрними підприємствами, що не існують у формі акціонерних товариств. Це порушує прозорість діяльності таких формувань, обмежує права зацікавлених осіб, призводить до "тінізації відносин" між ними.

9. Розпорошеність акцій, що належать акціонерам – виробникам сільсько-господарської продукції (територіальні перешкоди), обмежує їх право на участь в управлінні, що веде до концентрації управління в руках менеджерів переробних підприємств.

10. Поглиблюються внутрішньокорпоративні конфлікти через відсутність спільних інтересів вертикально-інтегрованих учасників, а саме, щодо розподілу отриманого прибутку у напрямі його реінвестування та виплати дивідендів, де останні, як засіб мотивації акціонерів до участі в управлінні, практично не використовуються.

11. Суперечність між інтересами засновників та інвесторами щодо процесу і цілей управління переробними акціонерними товариствами призводить до порушення або обмеження прав акціонерів.

12. Слабкий рівень розкриття фінансової та іншої інформації про діяльність акціонерних товариств з переробки сільгосппродукції, укривання реальних прибутків через систему консолідованої фінансової звітності у великих підприємствах, в цілому, знижують рівень корпоративного управління, якщо такий впроваджено в практику господарювання.

13. У практичній діяльності обмежено використовуються корпоративні норми такі як, моделі, принципи, кодекси, рекомендації найкращої практики, положення, посада корпоративного секретаря тощо, що посилює неврегульованість механізму корпоративного управління.

14. Низька зацікавленість, власне, самих акціонерів в управлінні товариством призводить до формальної участі їх у загальних зборах акціонерів, надає відчуття залежності від дії менеджерів, коли в ефективному корпоративному управлінні така залежність є оберненою.

Таким чином, корпоративні принципи організації аграрного виробництва розвиваються не достатньо успішно на відміну від світової практики. Реальний стан вітчизняної аграрної сфери та економіки в цілому свідчить про затяжні процеси впровадження та використання ефективного корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільгосппродукції. Спостерігається тяжіння до закритих форм, що обмежує "роботу простих акцій", зменшує їх ринковий курс та вартість самих підприємств, не сприяє залученню та міжгалузевому переливу капіталу тощо. Самостійно визначаючи принципи своєї організації вони не звільняються від проблем загального менеджменту, в тому числі, корпоративного управління, Перспективним напрямом вільного товаровиробництва у формі акціонерних товариств є створення агрокомбінатів, агрофірм, об'єднань тощо.

**Чурикова С.Ю.**

*Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

## **СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА**

Являясь основным поставщиком продовольствия, социально-экономическая система материально-производственного сектора экономики занимает в комплексе всех сфер хозяйственной деятельности и обслуживания потребностей общества наиболее важное место. Необходимо увеличить производство продукции, являющейся результатом деятельности предприятий материально-производственного сектора, посредством рационального применения ресурсных возможностей, иначе обеспечение населения отечественным продовольствием невозможно.

Производителям материально-производственного комплекса необходимо осуществлять экономическую деятельность, обеспечивающую рациональное использование государственных и инвестиционных вложений, формирование эффективного конкурентоспособного производства.

Необходимо разработать системы управления субъектами экономической деятельности материально-производственного сектора на потребительском рынке.

Отдельное производственное предприятие можно рассматривать как подсистему отраслей первичного и вторичного секторов экономики, которая в свою очередь является подсистемой для комплекса всех сфер хозяйственной деятельности и обслуживания потребностей общества (рис. 1).

Данный факт наделяет предприятие материально-производственного сектора как социально-экономическую систему свойством иерархичности.

Представленная на рис. 1 структурная схема включает следующих участников:

1. Государство.
2. Комплекс всех сфер хозяйственной деятельности и обслуживания потребностей общества.
3. Потребители.

По направлению (специализации деятельности) комплекс всех сфер хозяйственной деятельности и обслуживания потребностей общества можно разделить на первичный сектор – блок А (добыча или сбор природных ресурсов и их первичная обработка для последующих этапов производства), вторичный сектор – блок Б (производство готовой продукции), третичный сектор – блок В (сфера услуг, обслуживающая потребности производства и социальные нужды

общества). Блок А включает в себя: сельское хозяйство (СХ), лесоводство (Л), рыболовство и охоту (РО), горнодобывающую промышленность (ГДП), топливно-энергетический комплекс (ТЭК).

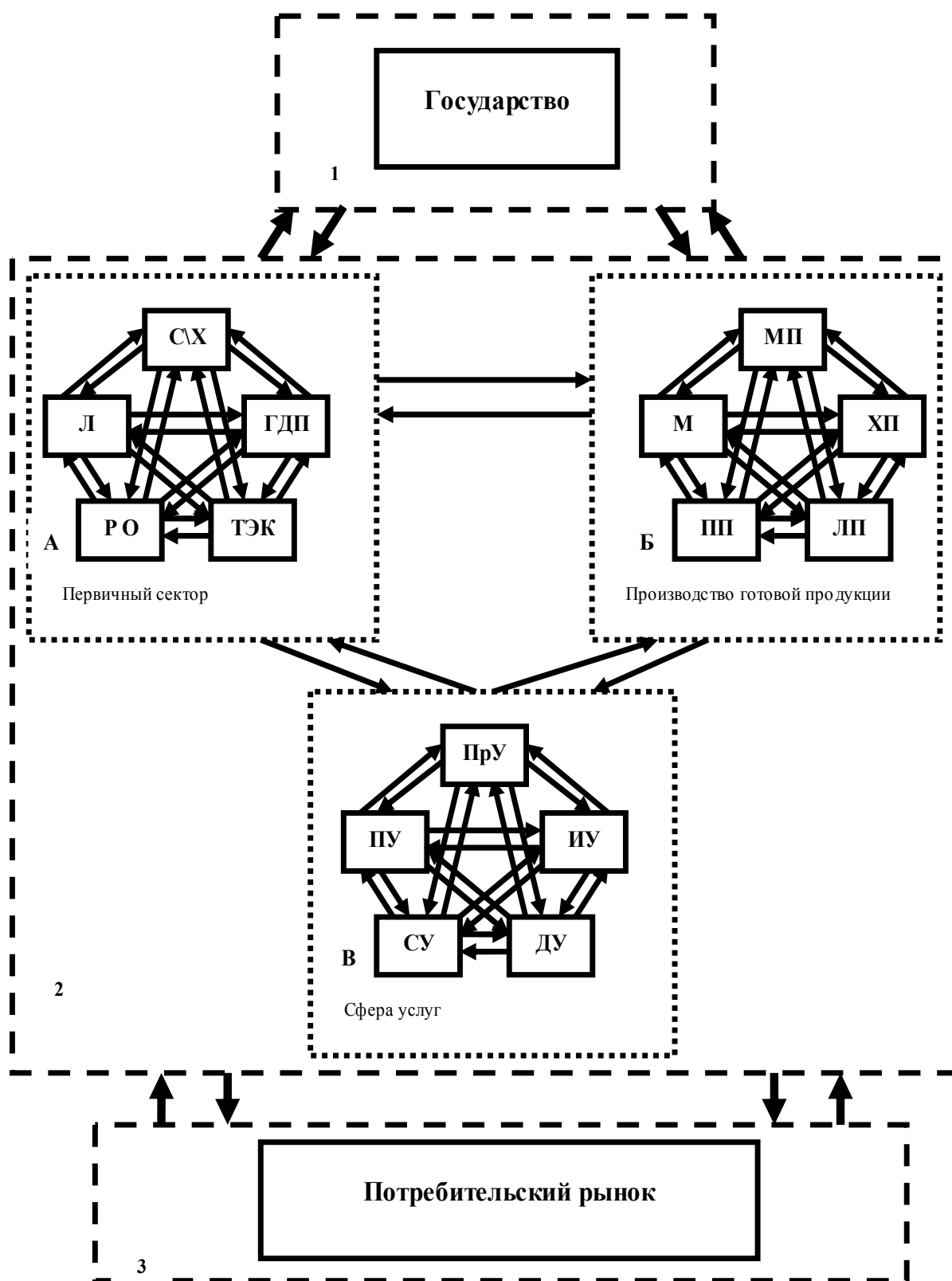


Рис. 1. Структурная схема системы взаимодействия участников хозяйственной деятельности страны



Блок Б: металлургическую промышленность (МП), машиностроение (М), химическую промышленность (ХП), легкую промышленность (ЛП), пищевую промышленность (ПП). Блок В состоит из: производственных услуг (ПрУ), потребительских (ПУ), информационных (ИУ), социальных услуг (СУ) и деловых (ДУ).

Все участники системы связаны между собой по принципу «спрос – предложение». Стрелка, направленная к элементу, образует спрос, стрелка от элемента формирует предложение. Причем характер этой связи такой, что изменение любой из ее функций влечет за собой изменение всей системы.

Связи внутри комплекса всех сфер хозяйственной деятельности и обслуживания потребностей общества включают в себя информационные, денежные и вещественные потоки. Любая из представленных в этом блоке социально-экономических систем поставляет остальным произведенную ее продукцию, получая в ответ продукцию необходимую системе, а вместе они образуют производственно-экономическую основу страны.

Социально-экономическая система материально-производственного сектора экономики занимает в комплексе важное место, так как является основным поставщиком продуктов, необходимых для эффективного функционирования и развития всех отраслей экономики, включая социальную сферу и ее неотъемлемую часть – социально-трудовую сферу.

На сегодняшний день, большинство предприятий материально-производственного сектора экономики осуществляет свою деятельность обособленно от государственных органов, самостоятельно принимая решения, влияющие на эффективность их экономической деятельности. Во всех организационных формах предприятий данного сектора функцию распределения осуществляет менеджмент предприятия. Основными видами потоков являются финансовые потоки.

Перед предприятиями материально-производственного сектора экономики в силу сложности функциональных связей стоят следующие задачи:

- эффективное управление внешними и внутренними ресурсами, включая: снижение кредиторской задолженности, увеличение отдачи вложенных средств, управление государственными дотациями;
- разработка инструментов оперативного управления финансовыми и инвестиционными ресурсами;
- принятие решений о целесообразности: участия в государственных оздоровительных программах, страхования продукции, закупок новой техники и оборудования в лизинговых компаниях;
- повышение мобильности производства в условиях роста и усиления конкуренции.

Исходя из вышесказанного, разработка современной системы поддержки принятия управленческих решений в материально-производственном секторе экономики является одним из важных направлений в области обеспечения устойчивости работы предприятий данного комплекса.

Системный подход предполагает определение компонентов системы, количества, качества и структуры их параметров, а также связей между ними. Основными параметрами, оказывающими влияние на результаты деятельности предприятия, являются: объем прибыли, размер кредита, полученного в банке, и объем денежных средств, вкладываемых в производство. Определение режима работы предприятия, обеспечивающего максимальную прибыль, является основной целью.

**К.е.н. Шпанковська Н.Г., Котенко Н.О.**

*Національна металургійна академія, м. Дніпропетровськ, України*

### **УДОСКОНАЛЕННЯ ТИПОЛОГІЇ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ**

Важливою рисою сучасності є необхідність дослідження дії ринкових економічних законів. Його результати важливі та необхідні не стільки для усунення наслідків ігнорування або невірнього використання цих законів, а, головним чином, для прогнозування можливих змінень в розвитку суспільного виробництва та його окремих ланок і для відповідного врахування дії економічних законів в процесі управління економікою на усіх його рівнях [1]. Це в першу чергу стосується промислових підприємств, від рівня розвитку яких залежить стан національної економіки. Економічні закони визначають основні тенденції розвитку виробництва, а суб'єкт управління враховує їх дію, передбачає та створює умови щодо їх ефективного здійснення за допомогою відповідних методів управління [2]. Тому завжди актуальною була і залишається проблема удосконалення методів управління, особливо в перехідні періоди та у теперішній час реформувань національної економіки.

**Огляд і аналіз джерел** економічної літератури з розглядаємої проблеми свідчать про відсутність єдиного підходу до класифікації методів управління. Як правило, вони розподіляються на: економічні, організаційні та виховні [2]; економічні, організаційно-розпорядні та соціально-психологічні [3; 4]. Найбільш повною та наближеною до сучасних вимог до промислового виробництва є класифікація методів управління, запропонована в дослідженні [1], в якій ме-

тоди управління враховують визначену специфіку, а зміст кожного з них змінюється в залежності: від тривалості часу застосування методу; від змісту складових елементів об'єкта управління; від рівня функціональної ієрархії, де використовується метод, та ін. Згідно з таким підходом автор обґрунтовує п'ять ознак угруповання з виділенням наступних видів методів управління: 1) за складом і змістом економічних відносин у процесі виробництва і збуту продукції: планування, облік і контроль, прийняття рішень, регулювання, господарський розрахунок, економічне стимулювання та економіко-правові відносини; 2) за часом охоплення періоду діяльності об'єкта управління: методи безперервного управління (або в реальному масштабі), методи оперативного управління, методи поточного управління, методи перспективного управління та методи прогнозного управління; 3) за складовими гносеологічного характеру об'єкта управління: методи управління виробничою, економічною та комплексною діяльністю; 4) за складовими онтологічного характеру об'єкта управління виділяються методи управління: надходженням матеріальних ресурсів, їх переробкою, доводкою, допоміжним обслуговуванням виробництва, комплектацією та збутом продукції; 5) за рівнями функціональної ієрархії – це методи управління, що використовуються на вищому, середньому та низовому рівнях.

Перевагою такого підходу до типології методів управління є: високий рівень їх узагальнення, що надає можливість їхнього застосування на усіх рівнях управління макро- та мікроекономікою; широта охоплення об'єктів управління як у просторі, так і в часі; врахування не тільки сфери виробництва, а й сфери обігу продукції; розподіл об'єкта управління на складові елементи в залежності від його гносеологічного (за видами діяльності) та онтологічного (за стадіями виробничого процесу) характеру, що обумовлює вибір методів управління ними. Але, на наш погляд, в даній класифікації за першою ознакою угруповання автором виділені в основному не методи управління, а функції та підфункції управління. Крім того, способи безперервного управління ототожнюються з методами оперативного управління, яким і притаманне використання їх в реальному масштабі.

**Мета дослідження** – удосконалення класифікації методів управління промисловим виробництвом. Для її досягнення вирішені наступні **завдання**: оцінка існуючих підходів до типології методів управління, визначення ознак їх угруповання, диференціація згідно з ними методів управління виробництвом.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Запропоновано комплексний підхід щодо формування системи методів управління промисловим виробництвом з урахуванням сучасних і майбутніх вимог до нього. Комплекс за-

гальних і конкретних вимог обґрунтований нами у попередніх дослідженнях [5; 6]. Систему методів управління виробництвом складають їх групи, об'єднані за наступними запропонованими ознаками:

- Наука-розробник методу дослідження (виділення цієї ознаки обумовлено місцем менеджменту в системі наук та зв'язками між ними);
- часова ознака, яка впливає на складність та оперативність методу;
- рівень функціональної ієрархії, який обумовлює збільшення комплексу методів управління від мегарівня до нанорівня відповідно;
- стадії відтворення виробництва, кожна з яких має специфіку, що вимагає застосування конкретних методів управління;
- змістовний процес управління як сукупність основних або загальних функцій менеджменту (планування, організація, мотивація і контроль) обумовлює відповідну диференціацію методів для виконання кожної з функцій та сполучення конкретних методів із загальними методами менеджменту (економічними, організаційно-розпорядними та соціально-психологічними).

Таким чином, наявність та спільність визначених ознак у конкретних методів управління з їх різноманіття є основою для побудови класифікації методів управління виробництвом в сучасних умовах.

### **Список використаних джерел:**

1. Подсолонко В.А. Электронное управление. Т.1. Ретроспектива: монография / В.А. Подсолонко. – Симферополь: ТНУ, 2012. – 604 с.
2. Каменицер С.Е. Основы управления промышленным производством. / С.Е. Каменицер. – М.: Мысль, 1972. – 288 с.
3. Техничко-экономические расчеты по организации, планированию и управлению металлургическим предприятием / под ред. проф. И.Н. Иванова, Б.П. Бельгольского. – М.: Металлургия, 1993. – 443 с.
4. Шпанковська Н.Г. Принципи економічного аналізу у контексті загальних вимог до промислового виробництва / Н.Г. Шпанковська, Н.П. Потрус, Г.М. Болдир // Економіка: Проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 250. – Т. 2. – С. 379–386.
5. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій, ділова гра на прикладі металургійного підприємства : навч. посібник / за ред. проф. К.Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ: Пороги, 2010. – 398 с.
6. Шпанковська Н.Г. Сучасні вимоги до металургійного виробництва / Н.Г. Шпанковська, О.І. Канська, Н.П. Потрус // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2010. – № 10. – С. 275–277.

**Явкаев Д.Х., Сулейманов Р.О.**

*Саратовский государственный социально-экономический университет, Российская Федерация*

## **ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ МОНИТОРИНГА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Условия модернизации предприятий, когда использование научно-технических достижений приобрело стратегически важное значение, одновременно выдвигают качественно иные проблемы также и с точки зрения управления исследованиями и разработками в промышленности, образовательных учреждениях и проведения государственной научно-технической политики в области НИОКР. Действительность заставляет руководителей иначе, чем прежде, интегрировать управление инновациями в систему менеджмента качества, более тесно увязывать его с общим механизмом принятия решений. Наиболее важным, по мнению автора, организационно-экономическим условием управления качеством инновационной деятельности является формирование подсистемы мониторинга качества инновационной деятельности в системе менеджмента устойчивого развития. Существующие в нашей стране системы мониторинга, как правило, осуществляют диагностику лишь отдельных аспектов устойчивого развития, которая, к тому же, проводится нерегулярно. Кроме того, при оценке эффективности устойчивого развития научно-производственного предприятия могут возникать проблемы, связанные с информационным обеспечением мониторинга. В настоящее время при всем многообразии и доступности информации, существуют проблемы с ее сбором, хранением, обработкой. Неполнота информации о показателях устойчивого развития, либо, ее избыточность, несвоевременность поступления информации, несовершенство методического обеспечения мониторинга и другие негативные факторы затрудняют комплексную оценку устойчивого развития научно-производственного предприятия.

Для решения этих задач автор предлагает следующую систему мониторинга устойчивого развития научно-производственного предприятия, включающую цели, задачи, принципы и этапы построения мониторинга, методику вычисления обобщенного показателя устойчивого развития.

Мониторинг устойчивого развития – это целенаправленный процесс оптимального выбора методов непрерывного контроля, позволяющих промышленному предприятию эффективно функционировать и устойчиво развиваться в течение длительного периода времени. Этот процесс включает сбор данных, отслеживающих динамику изменения состояния предприятия и выявление тен-

денций его развития. Мониторинг устойчивого развития базируется на научной методологии достижения эффективности в рамках экономического контроля, комплексно-системном анализе, планировании и прогнозировании, менеджменте, маркетинге, управлении рисками.

Как известно, цель механизма управления устойчивым развитием научно-производственного предприятия – это обеспечение самовозобновляющихся процессов на предприятии посредством гармонизации взаимоотношений с экономической, социальной и экологической средами. А в узком смысле, обеспечение руководства предприятия полной, оперативной и достоверной информацией о процессах устойчивого развития, протекающих на данном научно-производственном предприятии.

Механизм управления устойчивым развитием предприятия относится к разряду управленческих процессов и реализуется поэтапно, и каждый этап состоит из ряда операций, взаимосвязанных между собой.

**Этап 1.** Формирование основ управления устойчивым развитием предприятия и стратегии устойчивого развития носит целевой характер, т.е. предусматривает постановку и достижение определенных целей. На первом этапе необходимо сформулировать стратегию, цели, функции, принципы и методы управления предприятием, а также конкретизировать субъект и объект управления в рамках концепции устойчивого развития предприятия, обеспечивающие экономическое и социальное развитие, не причиняющее ущерба окружающей среде. Для формирования стратегии, направленной на устойчивое развитие предприятия, используются критерии и подходы, установленные в международных рекомендациях для открытой отчетности по устойчивому развитию. Для определения цели устойчивого развития необходима оценка влияния стратегии на устойчивое развитие предприятия. Отсюда вытекает ряд проблем, которые нужно формализовать путем взаимосвязи экономических и неэкономических показателей, определения их фактических и нормативных значений, а также выполнить структуризацию проблем, построив для их решения дерево целей.

**Этап 2.** Качественный и количественный анализ факторов внешней и внутренней устойчивостей. Оценка рисков устойчивости на основе создания системы показателей текущего состояния и развития научно-производственного предприятия с целью заблаговременного предупреждения риска и принятия необходимых мер поддержания и обеспечения устойчивости. На втором этапе необходим выбор конкретных методик, видов мониторинга, необходимых для анализа устойчивого развития научно-производственного предприятия. При

разработке методик предлагается использовать два подхода. Первый связан с всесторонним анализом различных аспектов функционирования научно-производственного предприятия. Основным критерием здесь является полнота информации, что позволяет судить о сбалансированности и пропорциональности развития предприятия. Второй подход используется для оперативного контроля и прогнозирования угроз, где в меньшей степени требуется использование всех показателей устойчивого развития. Основным критерием является оперативность

**Этап 3.** Оценка и анализ уровня устойчивого развития промышленного предприятия, определение класса устойчивости. На этом этапе определяется конкретный набор показателей устойчивого развития – система показателей, производится их нормировка, определяется обобщенный показатель устойчивого развития. Предложенный алгоритм анализа и оценки соответствия экономической деятельности задачам устойчивого развития научно-производственного предприятия производится по состоянию финансово-экономических показателей и показателей устойчивого развития. Оценка и анализ показателей устойчивого развития научно-производственного предприятия согласно международным методическим рекомендациям по устойчивому развитию производится в разрезе финансово-экономических, социальных, экологических и рискованных показателей.

Автор предлагает использовать методику оценки устойчивого развития промышленного предприятия, которая дает возможность использования как количественных, так и качественных показателей, может быть использована для осуществления различных видов мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия, использующих как сравнительный, так и динамический анализ ее параметров. В основе методики лежит система сбалансированных показателей, которая основана на увязке четырех компонент: акционеры (собственники), потребители (клиенты), бизнес-процессы, работники. Каждая из компонент включает несколько показателей, отражающих наиболее значимые аспекты устойчивого развития: экономические, социальные, экологические, рискованные. Поскольку все показатели имеют различную размерность, производится отображение этих показателей на единую безразмерную шкалу, в качестве которой был выбран интервал (0,1). Затем по каждой из составляющих системы показателей вычисляются показатели, отражающие отдельные аспекты устойчивого развития научно-производственного предприятия. В последующих расчетах показателей используется такая форма, как среднегеометрическая.

Учет значимости отдельных категорий экономической устойчивости имеет приоритетное значение в процессе обеспечения устойчивого развития научно-

производственных предприятий. Определение коэффициентов весомости по категориям экономической устойчивости проводится с использованием метода экспертных оценок.

Обобщенный показатель устойчивого развития научно-производственных предприятий на основе среднегеометрической из комплексных показателей экономической, экологической, социальной и рискованной устойчивости рассчитывается:

$$Y_{УР} = \sqrt[4]{Y_{ЭР} * Y_{СР} * Y_{ЭБ} * Y_{Р}}, \quad (1)$$

где  $Y_{УР}$  – обобщенный показатель устойчивого развития,  
 $Y_{ЭР}$  – интегральный показатель экономической устойчивости,  
 $Y_{СР}$  – интегральный показатель социальной устойчивости,  
 $Y_{ЭБ}$  – интегральный показатель экологической устойчивости,  
 $Y_{Р}$  – интегральный показатель рискованной устойчивости.

**Этап 4.** В результате проведения анализа и оценки уровня устойчивого развития, предприятие выявляет необходимость и проводит разработку управленческих решений и рекомендаций, корректировку целей, функций, принципов и методов управления устойчивым развитием. На основании анализа основных тенденций устойчивого развития разрабатываются рекомендации для руководства промышленного предприятия, направленные на повышение устойчивости промышленного предприятия.

**Этап 5.** Оформление отчетности. Информация об управлении устойчивым развитием промышленного предприятия должна быть представлена в виде открытой отчетности, которая разрабатывается на основе методологии и технологии сбалансированных счетных карт (BSC) и международных рекомендаций для открытой отчетности по устойчивому развитию, и распространяться среди всех участников процесса и быть доступной как для внешних, так и для внутренних пользователей.

Автором предложена статическая модель мониторинга, в рамках которой проводится сравнительный анализ научно-производственных предприятий по различным критериям устойчивого развития. В ходе этого мониторинга может также осуществляться позиционирование исследуемого промышленного предприятия, определяться уровень его устойчивости в сравнении с другими. Автором предложена схема мониторинга устойчивого развития научно-производственного предприятия, которая была апробирована авторами на ОАО «Саратовский институт стекла». Произведена оценка уровня устойчивого развития этого научно-производственного предприятия за трехлетний период 2009–2011 гг. с использованием формулы (1) и системы показателей устойчивого развития.



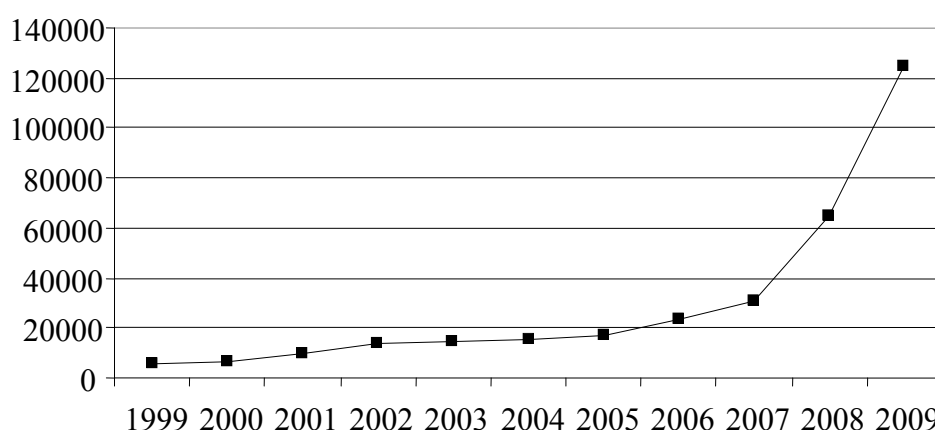
**К.э.н. Волгина О.А., Шуман Г.И., Белов А.А.**

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
Российская Федерация*

### **СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ НАКАНУНЕ САММИТА АТЭС**

Инвестиции являются важнейшим фактором экономического развития регионов и страны в целом. Привлечение в российские регионы масштабных и долгосрочных инвестиций – это возможность выйти на качественно новый уровень роста. Инвестиции, вкладываемые в крупные проекты, создают новые рабочие места и повышают уровень жизни миллионов людей. Именно инвестиции способны заметно увеличить объемы валового регионального продукта и существенно пополнить местные бюджеты.

В Приморском крае наблюдается положительная тенденция прироста объема инвестиций. На рис. 1 показана динамика прироста инвестиций в Приморье. Начиная с 2007 года, количество вкладываемых инвестиций увеличивается более чем на 50 процентов ежегодно. В основном инвестиции вкладываются в предприятия, занимающиеся транспортной деятельностью. На втором месте по объему вложенных инвестиций находится образовательная сфера.



**Рис. 1. Динамика прироста инвестиций в Приморье**

Структура инвестиций, поступивших в 2009 году, по видам экономической деятельности представлена на рис. 2. Лидером по объёму привлеченных ин-

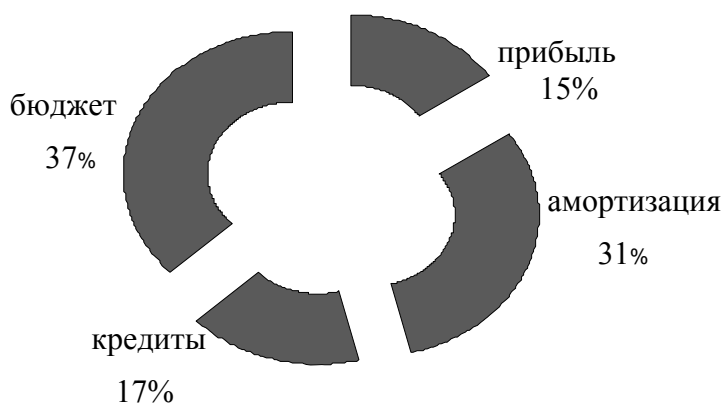
вестиций является город Владивосток, затем идет город Находка. В этих двух городах содержится около 60 процентов всех приморских инвестиций.



**Рис. 2. Структура инвестиций по видам экономической деятельности**

Инвестиции осуществляются как за счет внутренних (национальных), так и за счет внешних (иностраных) источников. Оба источника инвестиций играют значительную роль для активизации привлечения капитала и развития экономики страны. Традиционно в России финансирование капитальных вложений осуществлялось в основном за счет внутренних источников. Можно предположить, что и в дальнейшем они будут играть решающую роль, несмотря на активизацию привлечения иностранного капитала. Выделяется несколько основных внутренних источников инвестиций: прибыль; амортизационные отчисления; банковский кредит; бюджетное финансирование.

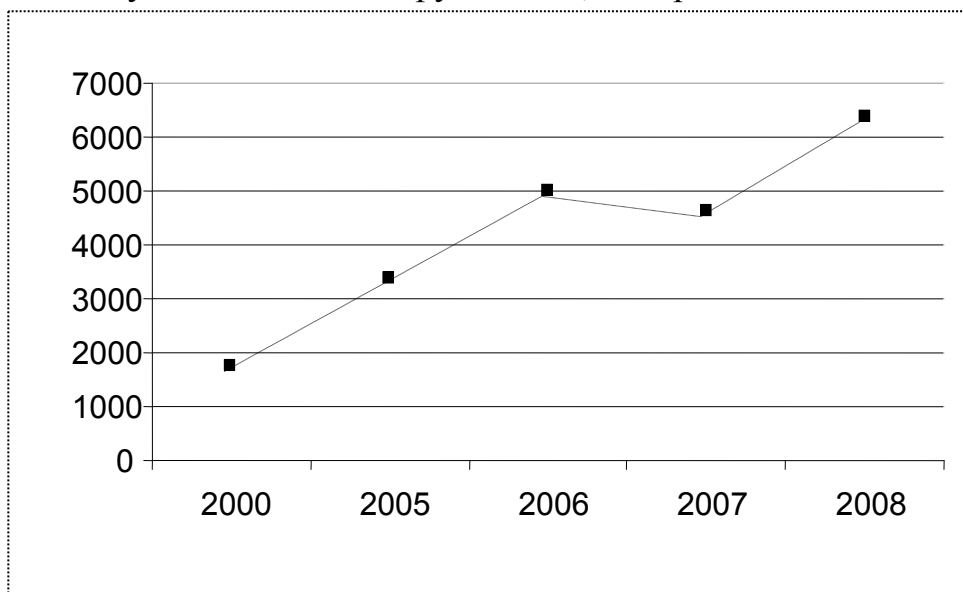
На рис. 3 представлена доля каждого из внутренних источников инвестиций в общем потоке внутренних инвестиций Приморского края в 2008 году.



**Рис. 3. Структура внутренних источников инвестиций**

Прибыль является одним из самых надежных источников финансирования инвестиций. Часть полученной прибыли направляется предприятиями на развитие бизнеса, расширение производства и внедрение новых технологий. Очевидно, что те предприятия и организации, которые не выделяют средств на эти цели, в конечном итоге становятся неконкурентоспособными. Использование прибыли как источника финансирования реальных инвестиций, направленных на расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятия, имеет положительный аспект для предприятия и в том плане, что эта прибыль не облагается налогом на прибыль по существующему налоговому законодательству.

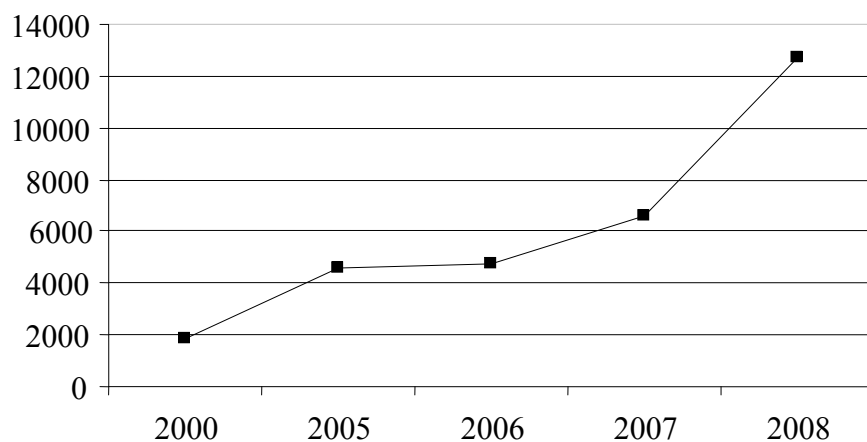
Недостаток финансовых ресурсов, в том числе на развитие бизнеса, предприятия иногда пытаются восполнить за счет повышения цен на свою продукцию. Следует учитывать, что увеличение цен на свою продукцию вызывает сокращение спроса на нее, что приводит к проблемам с реализацией продукции и, как следствие, к спаду производства. На рис. 4 изображена динамика вложения прибыли крупных и средних предприятий Приморского края в инвестиции. Несмотря на некоторое снижение в 2007 году, наблюдается общий рост вложений. Это говорит о том, что в крае увеличилась конкуренция, потребители стали более требовательными к качеству выпускаемой продукции, уровню обслуживания. Для этого закупается новое оборудование, внедряются новые технологии.



**Рис. 4. Динамика использования прибыли в качестве источника инвестиций**

Амортизационные отчисления также являются главным источником воспроизводства основных фондов. Амортизационные отчисления призваны обеспечить не только простое, но и в определенной мере расширенное воспроизводство. В развитых странах мира амортизационные отчисления до 70–80 процентов покрывают потребности предприятий в инвестициях.

Преимущество амортизационных отчислений как источника инвестиций по сравнению с другими заключается в том, что при любом финансовом положении предприятия этот источник имеет место и всегда остается в распоряжении предприятия. Вследствие того что амортизационные отчисления приобретают собственную форму существования и движения и перестают быть выражением физического износа основного капитала, происходит размывание границ между амортизационным фондом и чистым доходом, фондами возмещения и накопления. Таким образом, расширяется и становится более устойчивой финансовая база инвестирования. Следовательно, амортизационные отчисления становятся важным инструментом регулирования инвестиционной деятельности предприятия. На рис. 5 изображена динамика амортизационных отчислений предприятия Приморья. В 2008 году наблюдается резкий всплеск отчислений, по сравнению с 2007 годом их количество увеличилось практически в 2 раза. Этот рост может обуславливаться следующими факторами: увеличение доли первоначальной или восстановительной стоимости основных производственных фондов; возрастная структура основных производственных фондов; амортизационная политика предприятий.



**Рис. 5. Динамика амортизационных отчислений**

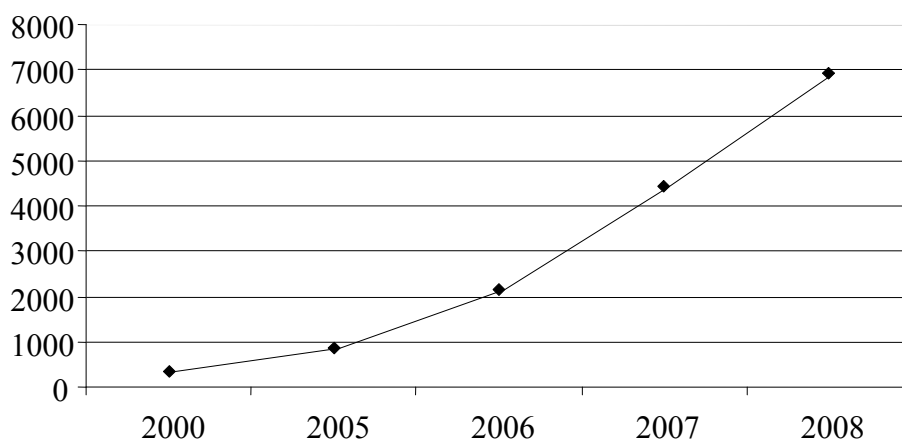
Необходимо отметить, что из всех источников финансирования, собственные источники являются самыми надежными. Их недостаток заключается в том, что они могут быть использованы только для реализации небольших инвестиционных проектов, т.е. инвестиционные ресурсы собственных источников ограничены. Поэтому крупные инвестиционные проекты, как правило, финансируются также не только за счет собственных источников, но и заемных.

Банковское кредитование во многих развитых странах является одним из основных источников инвестиций. Особую роль играет долгосрочное кредито-

вание, поскольку в этом случае нагрузка на заемщика невысока и у предприятия есть время на “раскрутку” бизнеса. Тем не менее, роль банковского кредитования как источника инвестиций зависит от развития банковской системы и экономической стабильности в стране. Не вызывает сомнений тот факт, что нестабильность в стране приводит к нежеланию банков выдавать долгосрочные кредиты и финансировать инвестиционные проекты.

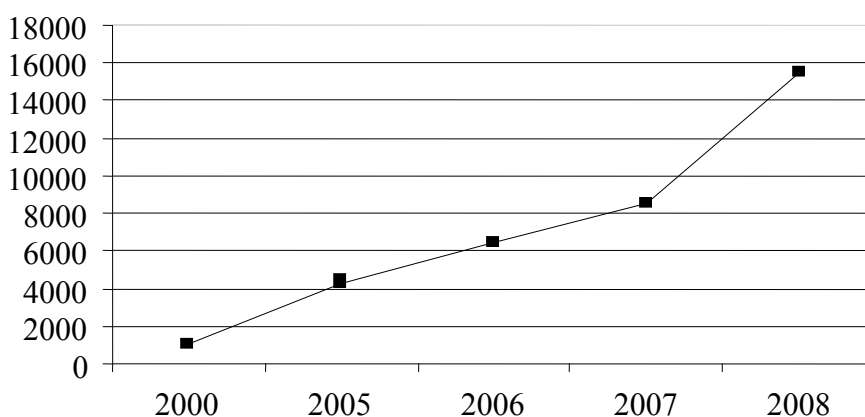
К положительным сторонам заемных средств относятся: высокий объем возможного их привлечения; значительный внешний контроль за эффективностью их использования. Однако, с другой стороны, заемные средства имеют и свои минусы: сложность привлечения и оформления, необходимость предоставления соответствующих гарантий или залога имущества; повышение риска банкротства в связи с несвоевременностью погашения полученных ссуд и потерь части прибыли от инвестиционной деятельности в связи с необходимостью уплаты ссудного процента.

В целом, банковское кредитование способствует постепенному увеличению производства и, как следствие, общему подъему экономики страны. По данным проса Центрального банка по Приморскому краю более 25 процентов руководителей приморских предприятий отметили кредиты банков как источник инвестиций. Использование кредитов для инвестиций становится все более популярно среди руководства предприятий Приморского края. На рис. 6 показана динамика использования кредитов в качестве источника инвестиций. В 2008 году на инвестиции было потрачено в 21 раз больше, чем в 2000 году. Этому способствовали следующие факторы: недостаток собственных средств, выгодные условия кредитования, простота получения кредита и возросшая конкуренция среди банков.

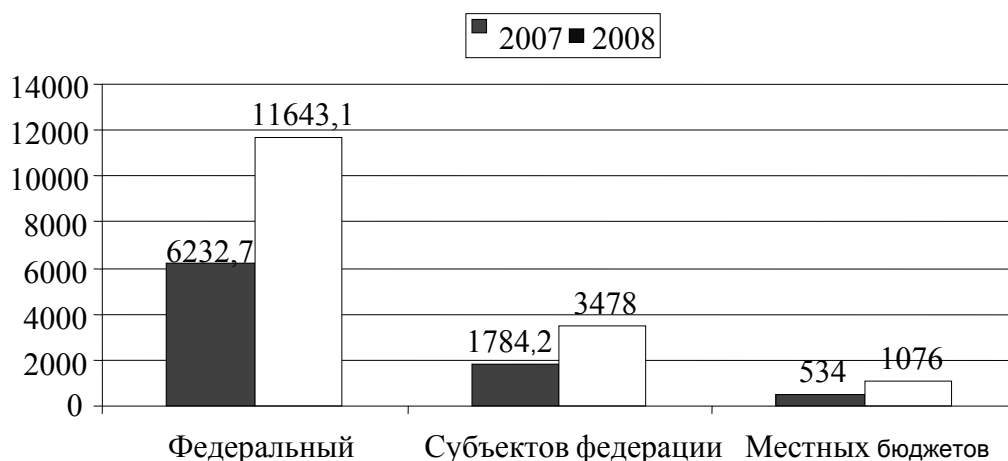


**Рис. 6. Динамика использования кредитов в качестве источника инвестиций**

Государственные инвестиции обычно направляют на реализацию ограниченного числа региональных программ: создание особо эффективных структурообразующих объектов, поддержание федеральной инфраструктуры. На современном этапе развития экономики России приоритетными направлениями с точки зрения бюджетного финансирования являются стимулирование промышленного развития и поддержание научно-производственного потенциала. Возрастающая кривая, представленная на рис. 7, говорит о росте бюджетных вливаний в экономику Приморья. В 2008 году финансирование увеличилось почти в два раза, по сравнению с предыдущим годом, и достигло 15,5 млн. рублей. Такой быстрый рост объяснялся подготовкой к проведению саммита АТЭС в 2012 году. Этот вывод подтверждается и на рис. 8, денежные вливания из федерального бюджета в 2008 году увеличились примерно в 1,8 раза, по сравнению с 2007. Возросли поступления и из местных бюджетов и из бюджетов субъектов федерации, их рост увеличился соответственно в 1,9 и 2 раза.



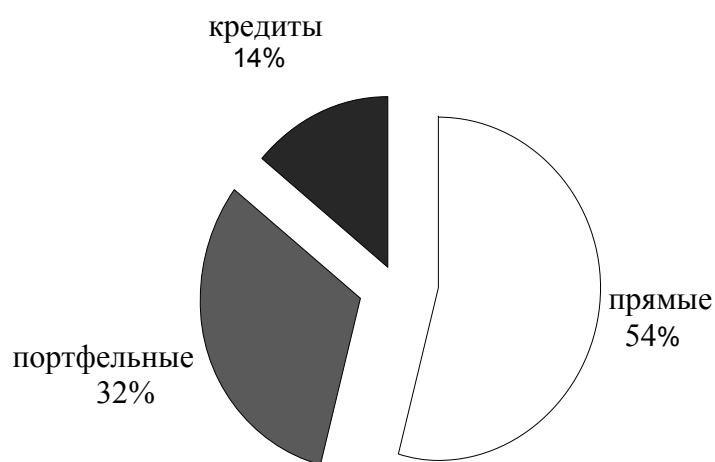
**Рис. 7. Динамика бюджетного финансирования инвестиций**



**Рис. 8. Структура бюджетного финансирования инвестиций**

Финансовых средств, получаемых национальной экономикой за счет внутренних источников инвестиций, не всегда достаточно для успешного экономического развития страны. Это особенно актуально для стран с развивающейся или переходной экономикой. В связи с этим, необходимо отметить важную роль иностранных инвестиций.

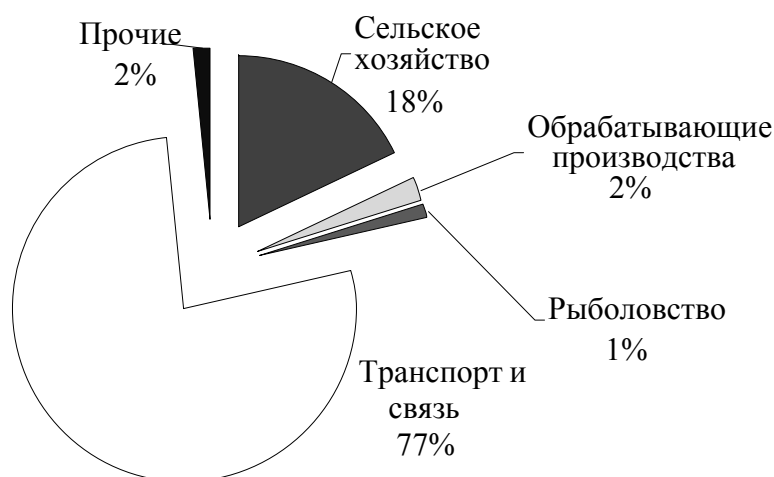
Иностранный капитал может привлекаться в форме предпринимательского (прямые, портфельные, интеллектуальные инвестиции) и ссудного капитала. На рис. 9 изображена структура накопленных иностранных инвестиций в Приморском крае на начало 2009 года. Преобладающий объем вложений поступил в форме прямых инвестиций, их доля составила 54 процента из 1375,6 млн. долларов США. По сравнению с началом 2008 года, этот показатель увеличился в 26 раз. Также в 8 раз увеличился объем полученных иностранных кредитов.



**Рис. 9. Структура иностранных инвестиций на начало 2009 года**

Размещая свой капитал в России, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства и прямой выход на мировой рынок. На рис. 10 представлена структура иностранных инвестиций по видам деятельности в Приморье.

Привлечение национальных и иностранных инвестиций в российскую экономику преследует долговременные стратегические цели создания цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала. Нужно стремиться создать благоприятный инвестиционный климат не только для иностранных инвесторов, но и для своих собственных. И речь не о том, чтобы найти им средства на осуществление инвестиций.



**Рис. 10. Структура иностранных инвестиций по видам деятельности**

Российскому частному капиталу также нужны гарантии от принудительных изъятий и произвола, система страхования от некоммерческих рисков, стабильные условия работы при осуществлении долгосрочных капиталовложений.

**К.и.н. Лапенко М.В., Лешуков В.С., Балаян А.А.**

*Национальный исследовательский Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Российская Федерация*

### **РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И УКРАИНЫ В СФЕРЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ**

В последние годы во всем мире было создано свыше 16 тысяч наноконпаний, которые в своей работе используют передовые научные результаты в области квантовой и молекулярной физики. Данные компании занимаются производством устройств и их компонентов, необходимых для создания и манипуляциями частицами, размеры которых составляют от 1 до 100 нанометров. Как считают многие ученые, нанотехнология должна совершить переворот в электронике и других энергоемких производствах.

Старт собственных нанотехнологических программ объявили более 50 развитых стран. В Европе по объемам наноисследований лидируют Германия, Франция, Италия. А на территории Китая над развитием нанотехнологий работают инженеры 800 фирм и более 100 НИИ.

Как известно, последствия распада СССР оказались более чем тяжелыми – полномасштабный экономический кризис наложил отпечаток на весь переходный период, который в большинстве постсоветских государств еще далек от за-



вершения [1]. Следовательно, преодоление негативных последствий 1991 года через возвращение к любым прежним успешным формам взаимодействия является благом.

Несмотря на общий непростой характер постсоветских взаимоотношений Российской Федерации и Украины, переживавший разные периоды, взаимодействие двух стран в сфере хай-тека, нанотехнологий неуклонно развивалось все последние годы. Что объясняется исторической близостью двух научных школ, многочисленными контактами, оставшимися еще со времен жизни в едином государстве. Отметим, что началом данного сотрудничества считается 1999 год, когда были разработаны и подписаны концепция, структура и меморандум совместной научно-технической программы «Нанопфизика и наноэлектроника». Данному событию предшествовала кропотливая четырехлетняя организационная работа двух научных коллективов – Научно-производственного концерна «Наука» (Украина) и Физико-технического института имени Иоффе РАН (Россия).

В конце 2004 года совместная российско-украинская программа «Нанопфизика и наноэлектроника» включала 32 научно-исследовательских и опытно-конструкторских проекта, выполняемых в ведущих научных институтах обеих стран. Период 2000–2003 годов ознаменовался успешным завершением 12 совместных проектов по наиболее перспективным направлениям исследований [2].

В 2006 году руководитель Федерального агентства по науке и инновациям С. Н. Мазуренко отмечал, что «российско-украинское сотрудничество в сфере науки и техники имеет хорошие результаты и перспективы, необходимо развивать его и дальше в соответствии с государственными приоритетами наших стран». Он подчеркнул: «В межсессионный период наиболее успешно российско-украинское сотрудничество развивалось в области материаловедения, нанопфизики и наноэлектроники, исследования космического пространства, научного приборостроения». Тогда же подкомиссия наметила двусторонние приоритеты научно-технического сотрудничества: нанопфизика и нанотехнологии, энергосберегающие технологии и нетрадиционные источники энергии, биотехнологии, новые материалы и вещества, экология и рациональное природопользование. Стороны договорились о проведении в рамках этих приоритетов совместных конкурсов [3].

В следующем 2007 году украинские власти заявляли о большой заинтересованности в продолжении и углублении сотрудничества с РФ в сфере нанотехнологий, посетовав на отсутствие возможности финансировать обозначенное направление на одном уровне с Россией. Как отмечал, выступая во время международной конференции, первый вице-премьер Украины, министр финан-

сов Н.Я. Азаров: «В России начала действовать госпрограмма развития данной отрасли, на которую выделяется 8 миллиардов долларов. Украина не может выделить такой ресурс на развитие такого направления. В проекте госбюджета Украины на 2008 год заложено 500 миллионов гривен на развитие нанотехнологий».

Впрочем, академические круги Украины воспринимают данный вектор кооперации усилий с большим энтузиазмом, несмотря на ситуативную нехватку ресурсов. Ученый института электросварки имени И.Е. Патона НАН Украины, доктор технических наук, профессор Ю.С. Борисов сообщил РБК-Украина: «Пока наука в области нанотехнологий у нас развивается не теми темпами, как хотелось бы. Работы по изучению наночастиц нами были начаты около трех лет назад, именно в то время, когда у нас только начала развиваться отечественная академичная программа в этой отрасли. Как всегда у нас, украинских ученых есть много различных оригинальных и перспективных идей, они даже лучше, чем на Западе. Но, чтобы их реализовать, нужна инструментальная диагностическая техника высокого класса для того, чтобы нанобъекты можно было увидеть и характеризовать». Так он отметил актуальность нанотехнологической отрасли для современной технической науки: «Весь мир считает, что нанотехнологии, – это технологии XXI века. Это совершенно другой уровень. Равносильно переходу с производства ламповых приемников на транзисторные. С развитием данной науки в Украине сегодня связывают много интересных проектов, особенно в медицине. И, прогнозы – самые оптимистичные» [4].

В 2008 году премьер-министры России и Украины подписали протокол по итогам заседания Комитета по экономическому сотрудничеству. Он предполагал, что стороны разработают до 1 августа 2008 года программу сотрудничества в области нанотехнологий [5].

О перспективности данного направления говорил на «круглом столе» в Киеве и заместитель председателя Комитета по науке и наукоемким технологиям Государственной думы РФ А.А. Кокошин: «Кроме того, необходимо активизировать сотрудничество в сфере высоких технологий. Мы готовы конкретно обсуждать эти вопросы. В частности, вопросы развития электронно-вычислительной техники. Мы вам протягиваем руку по сотрудничеству в области нанотехнологий. Воспользовавшись кризисной ситуацией, мы могли бы укрепить самые ценные сектора нашей экономики вместе. На сегодня Украине и России нужно «сверить часы» и поделиться друг с другом, каким образом наши страны планируют выходить из кризиса» [6]. Заметим, мировые кризисные явления создают благоприятные условия для углубления региональных связей, в том числе именно в перспективной высокотехнологической сфере [7].

Важным результатом реализации совместной программы сотрудничества в сфере нанотехнологий стало строительство в Киеве первого в Украине нанотехнологического центра. Первый современный научно-образовательный центр «Наноэлектроника и нанотехнологии» открылся в 2011 году в киевском Национальном техническом университете Украины «КПИ» в рамках совместной украинско-российской программы по нанотехнологиям. Во время церемонии открытия вице-президент Российской академии наук, Нобелевский лауреат Ж.И. Алферов заявил: «Научно-образовательный центр «Наноэлектроника и нанотехнологии» – результат многолетнего сотрудничества российских и украинских ученых в этой области. Основным направлением деятельности центра будет проведение исследований в сферах нанофизики и наноэлектроники, создание конкурентоспособных на мировом рынке технологических разработок». Алферов добавил, что «основной проблемой отечественной науки сегодня, как российской, так и украинской, является не столько низкое финансирование, сколько невостребованность научных результатов экономикой обеих стран. Основная задача и России и Украины – это возрождение промышленности высоких технологий. Для этого нужны эти лаборатории, для этого нужны эти центры, и очень важно, чтобы на них работала молодежь и создавала экономику новых технологий» [8].

Отметим, что дальнейшее наращивание сотрудничества России и Украины в сфере нанотехнологий дает дополнительный импульс развитию науки двух стран, конструирует крепкую основу модернизации их экономик, сближает академические сообщества и тем самым с помощью совместных научно-исследовательских проектов делает ближе страны, народы. Необходимо давать обозначенному направлению стабильное финансирование и мощную государственную поддержку с обеих сторон на всех стадиях: как проведения исследований, так и внедрения их результатов в экономики государств. Нанотехнологическая сфера, учитывая ее максимальную востребованность в XXI веке, помогает формулировать совместные межгосударственные проекты, затрагивающие прежние научные центры СССР, но при этом направленные в будущее.

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

1. Резникова О. Модернизация России и взаимодействие в СНГ / О. Резникова // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 26–32.
2. Сотрудничество России и Украины в области нанотехнологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.old.nanonewsnet.ru/>
3. РФ и Украина наметили перспективы сотрудничества в научно-технической сфере [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nanotec.invur.ru/index.php?id=126>
4. Азаров Н. Украина заинтересована в сотрудничестве с РФ в сфере нанотехнологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ua>

5. Россия и Украина будут сотрудничать в сфере нанотехнологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.promnavigator.ru/news/rus\\_news/d7422](http://www.promnavigator.ru/news/rus_news/d7422)
6. Россия готова развивать нанотехнологии вместе с Украиной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regnum.by/news/polit/1092784.html>
7. Чистяков Е. Интеграционный потенциал СНГ и его роль в развитии мирохозяйственных связей / Е. Чистяков, В. Шульга // Экономист. – 1998. – № 6. – С. 41–45.
8. Первый на Украине центр нанотехнологий открылся в Киеве в рамках совместной программы с РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zerich.ru/news/prime-tass/hl/156735>

**Шамардин Д.Н., д.э.н. Анопченко Т.Ю.**

*Южный Федеральный Университет,*

*г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

### **ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Развитие высокотехнологических отраслей экономики сопряжено с формированием многочисленных обратных связей и проистекающих из них энергетических эффектов, учесть и проанализировать которые возможно с помощью кластерного подхода.

В рамках реализации стратегии развития фармацевтической промышленности была проведена исследовательская работа по выявлению кластерных образований на территории Ростовской области. В результате исследования была выделена группа организаций, включающая в себя промышленные предприятия фармацевтической, химической, пищевой отраслей, медицинского приборостроения, научно-исследовательские институты и учреждения системы высшего образования, которую идентифицировали как возможное кластерное образование.

С целью формирования кластера биотехнологий и биомедицины был сформирован список потенциальных участников кластера, в рамках которого планируется провести необходимые переговоры с ними. Учредителем его выступили ЮФУ, Администрация Ростовской Области, Ростовский Медицинский Университет и несколько коммерческих фирм.

13 июня 2012 года Главным управлением Министерством юстиции Российской Федерации по Ростовской области и Федеральной налоговой службой зарегистрировано некоммерческое партнерство «Инновационный кластер биотехнологий, биомедицины и экологической безопасности». Предметом его деятельности является способствование формированию научных и управленческих решений, максимально благоприятствующих развитию кластерных взаимодействий региональной и российской промышленности на основе передовых тех-

нологий, производства пищевой и фармацевтической продукции, медицинской техники.

Некоммерческое партнерство «Инновационный кластер биотехнологий, биомедицины и экологической безопасности», именуемый в дальнейшем Партнерство является добровольным объединением физических и юридических лиц.

Согласно Уставу, Партнерство является юридическим лицом, юр. адрес: Российская Федерация, Ростовская область, 344090, г. Ростов-на-Дону, пр. Стачки, 194/1 к.106, обладает обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс, расчетные и другие счета в кредитных учреждениях, в том числе в иностранной валюте. Партнерство имеет круглую печать и угловой штамп со своим наименованием, эмблему, собственную символику и другие реквизиты, зарегистрированные в установленном законом порядке. Члены Партнерства сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Основные направления его деятельности:

- проведение маркетинговых исследований;
- разработка проекта программы развития на 2012–2020 гг.;
- включение программы развития кластера в федеральную стратегию развития фармацевтической промышленности до 2020 г.;
- подготовка предложений по мерам поддержки организаций кластера на муниципальном, региональном и федеральном уровне;
- позиционирование кластера на российском и международном рынке ЛС.

Согласно определению кластера, что это группа взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга. «Инновационный кластер биотехнологий, биомедицины и экологической безопасности» состоит из следующих «подкластеров»:

1. органы государственного управления:

- Министерство экономического развития Ростовской области;
- Торгово-промышленная палата Ростовской области;
- Администрация города Ростова-на-Дону;

2. образовательные учреждения:

- Южный Федеральный Университет;
- Ростовский государственный медицинский университет;
- Донецкий национальный медицинский университет;
- Южно-Российский государственный технический университет;
- Донской государственный технический университет;

### 3. предприятия:

- Новочеркасским завод синтетических продуктов, ОАО (НЗСП);
- ООО НПП «Монитор»;
- ООО НПКФ «Медиком МТД»;
- ООО «Фиторос»;
- ООО «Никохим»;
- ООО «Фармацевт».
- ОАО «Прибой»

Данная классификация по «подкластерам» подтверждает, что Партнерство является кластерным образованием. Всего участниками Некоммерческого Партнерства планируется выпускать более 100 видов лекарственных средств, биологически-активных добавок, субстанций лекарственных средств. Участники обладают патентами, а некоторые из них являются единственными производителями в РФ фармацевтических субстанций.

Для руководства деятельностью НП в период между созывами планируется создать, Общее собрания, которое избирает Правление НП – постоянно действующий коллегиальный орган управления Партнерства.

Экспертный совет НП создается с целью проведения экспертной оценки инвестиционных проектов, представляемых участниками кластера.

#### Цели создания:

- формирование условий для эффективного организационного развития кластера;
- формирование перечня инвестиционных проектов кластера, в том числе с иностранным участием, их экономическое сопровождение, контроль за ходом реализации;
- представление интересов Ростовской области в сфере биофармацевтики на межрегиональном, федеральном и международном уровнях.

#### Основными целями деятельности НП являются:

- организация сотрудничества с органами исполнительной и законодательной власти различного уровня в выработке и принятии решений, направленных на создание благоприятной экономической и правовой ситуации для предприятий – участников биофармацевтического кластера;
- подготовка и внесение в органы законодательной и исполнительной власти предложений по совершенствованию действующего законодательства, максимально благоприятного для развития кластерной формы взаимодействия.

Сегодня соединение потенциала предприятий города, учреждений образования и науки в единый комплекс позволяет позиционировать Ростов-на-Дону в

качестве регионального центра сфер «новой экономики» – биофармацевтики и наноиндустрии. С развитием прежде всего этих направлений связаны надежды на возрождения отрасли в регионе. Вместе с тем необходимым условием является наличие соответствующей инновационной инфраструктуры, обеспечивающей возможность поиска и приобретения лицензий, патентов, ноу-хау, а также практической помощи в проведении НИОКР и коммерциализации инновационных технологий

Таким образом, дальнейшее развитие города связано, прежде всего, с реализацией кластерного подхода и превращение Ростова-на-Дону в опорный центр инновационного развития экономики региона.

**К.т.н. Шептухина Л.И., Дорина О.В.**

*Самарский государственный экономический университет,  
Российская Федерация*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МОНОГОРОДА**

Основой благополучного развития любого муниципального образования, в т.ч. монопрофильного, является, прежде всего, социальная составляющая качества жизни населения, которая представляет собой совокупность отраслей и видов деятельности, способствующих комплексному воспроизводству человека в процессе реализации его личных и общественных потребностей посредством предоставления различного рода услуг. Главная цель функционирования объектов данной инфраструктуры заключается в достижении социальной однородности общества и всестороннем гармоничном развитии личности. Она реализуется посредством решения проблем в области здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства; удовлетворения растущих потребностей населения в качественном жилье; создания культурной сферы жизнедеятельности человека; улучшения экологических условий жизни и труда; создания гарантий социальной защищенности всех групп населения; удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах при повышении уровня платежеспособности населения.

Городской округ Тольятти – крупнейший моногород России, второй по величине в Самарской области, крупный промышленный центр Среднего Поволжья. Градообразующим предприятием является ОАО «АВТОВАЗ».

В апреле 2010 года постановлением Правительства Самарской области был утверждён Комплексный инвестиционный план (КИП) модернизации городского округа Тольятти на 2010–2020 годы. Данный план нацелен на обеспечение устойчивого развития экономики и повышение уровня и качества жизни населения посредством диверсификации экономики городского округа, повышения инвестиционной привлекательности и обеспечения эффективной занятости населения, в том числе в новых секторах экономики. В рамках реализации КИП планируется реализовать 21 мероприятие с общим объемом финансирования (за счет средств бюджетов всех уровней и внебюджетных источников) 143,3 млрд. рублей. В результате реализации всех мероприятий КИП к 2020 году должно быть создано более 42 тысяч рабочих мест. По сути, КИП является долгосрочной стратегией развития г.о. Тольятти.

Рассмотрим основные блоки социальной инфраструктуры моногорода.

1. Образование. Система образования г.о. Тольятти включает в себя все уровни образования. По состоянию на начало 2011 года количество учащихся школ составляло 65,1 тыс. человек, в учреждениях начального и среднего профессионального образования обучались около 16,1 тыс. человек, в вузах – более 42,7 тыс. человек.

Низкий охват детей дошкольным образованием (около 75%) привёл к появлению многочисленных очередей в детские сады. Численность детей, состоящих на учете для определения в дошкольные учреждения, за период с 2007 по 2010 гг. увеличилась почти в 2 раза. Проблема усугубляется тем, что в середине 1990-х многие сады были расформированы, а здания перепрофилированы под нужды различных учреждений либо коммерческих организаций. Также в г.о. Тольятти наблюдается уменьшение числа дошкольных образовательных учреждений с 93 единиц в 2007 г. до 87 единиц в 2011 г. или на 6,5%.

По доступности для детей детских дошкольных учреждений Тольятти занимает 40 место среди 177 городов страны. Значительное снижение численности учащихся объясняется общей демографической ситуацией в 90-х годах в стране и городском округе, которая характеризовалась падением рождаемости и увеличением смертности. Снижение числа общеобразовательных учреждений связано с реорганизацией, либо закрытием ряда учебных заведений. В то же время в Тольятти слабо выстроена система непрерывного профессионального образования. Ощущается нехватка абитуриентов, нацеленных на получение технического образования.

На территории Тольятти функционирует 24 высших учебных заведения. Количество обучающихся в них в 2010–2011 учебном году составило 46571 человек, что на 1% меньше, чем в 2008–2009 учебном году, из них: в государст-



венных вузах обучалось около 65%, а в негосударственных – около 35% студентов. В Тольятти студентами вузов являются лишь 6% населения городского округа, в то время как в Самаре данный показатель равен 10%.

2. Здравоохранение. Действующую систему здравоохранения г.о. Тольятти представляют 16 больничных учреждений на 5586 коек, 42 амбулаторно-поликлинических учреждения мощностью 15917 посещений в смену, 1 станция переливания крови, 1 станция скорой медицинской помощи, 1 центр медицинской профилактики, 1 бюро судебно-медицинской экспертизы, 1 центр восстановительной медицины и реабилитации. В данной сфере следует отметить, что уровень общей заболеваемости населения г.о. Тольятти превышает среднероссийский показатель. На начало 2011 года показатель общей заболеваемости в расчёте на 1000 человек населения по сравнению с 2006 г. увеличился на 27,3%. Номинальная среднемесячная заработная плата в медицинских учреждениях возросла с 10036 руб. в 2008 г. до 15723 руб. в 2011 г. или в 1,6 раза, но, тем не менее, остается в данной сфере ниже среднемесячной по Тольятти в целом, что говорит о недостаточности финансирования данной сферы. Актуальной для здравоохранения г.о. Тольятти остается кадровая проблема.

3. Культура и спорт. Тольятти обладает сетью муниципальных организаций культуры, позволяющей обеспечивать потребности населения в услугах данной сферы. Количество учреждений культуры снижается, это может быть связано с их реорганизацией, либо изменением назначения. Среди причин редкого посещения учреждений культуры считаются финансовые трудности и отсутствие свободного времени. Следует отметить, что происходит уменьшение численности зарегистрированных пользователей библиотеками. Данная тенденция объясняется снижением массового интереса к чтению в сторону увлечения альтернативными видами досуга: компьютерные игры, телевидение и т. п.

В г.о. Тольятти за период с 2007 по 2010 гг. в 1,9 раза возросло количество горожан, регулярно занимающихся физической культурой и спортом в секциях и группах по видам спорта, в клубах физкультурно-оздоровительной и спортивной направленности. Доля жителей моногорода, регулярно занимающихся физической культурой и спортом, в 2011 г. была ниже, чем в среднем по РФ (соответственно 13,3 и 16,0%). Обеспеченность плоскостными сооружениями составляла 38,6% от норматива, спортивными залами – 33,8%, бассейнами – 6,7%. Состояние имеющихся спортивных объектов, особенно плоскостных сооружений, в основном не отвечает современным требованиям и требованиям техники безопасности.

В целом, заработная плата в сфере культуры и спорта остается ниже среднемесячной по Тольятти в целом, что говорит о недостаточности финансирования данной сферы.

Износ основных фондов в сфере культуры в 2010 г. составлял 58%, что практически в 2 раза выше уровня 2009 г. Увеличение износа связано с недофинансированием сферы культуры и передачей части объектов в муниципальную собственность.

Расходы общества на занятия физической культурой и спортом граждан городского округа Тольятти и страны в целом следует рассматривать как экономически выгодное вложение в развитие человеческого потенциала и улучшение качества жизни населения.

4. Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). Общая площадь жилищного фонда г.о. Тольятти составляет более 14 млн. кв. метров. Его состояние в целом характеризуется высоким уровнем физического и морального износа, что требует срочного проведения работ капитального характера в больших объемах. Плановые показатели по строительству жилья в Тольятти уже несколько лет не выполняются. Снижается доля Тольятти по вводу нового жилья в Самарской области, что характеризует снижение обеспеченности населения новым жильем. Модернизация ЖКХ должна финансироваться в основном за счет частных инвестиций.

В среднесрочной перспективе основными направлениями реформирования ЖКХ моногорода должны быть:

- развитие частной инициативы и конкуренции в управлении жилищным фондом и его обслуживании;
- привлечение бизнеса к управлению и инвестированию в ЖКХ при преимущественном сохранении муниципальной собственности на коммунальную инфраструктуру;
- оптимизация бюджетных расходов в ЖКХ, повышение адресности и эффективности социальной поддержки населения по оплате жилищно-коммунальных услуг;
- разработка новых эффективных механизмов государственной поддержки модернизации инженерно-коммунальной инфраструктуры.

Одним из механизмов развития моногородов выступают социальные инвестиции. Они представляют собой постепенный переход от субсидирования социальных объектов к вложениям в развитие человеческого капитала. Примерами успешного использования данного механизма является деятельность ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» и Фонда «СУЭК – Регионам» в партнёрстве с Фондом «Новая Евразия»: был расширен рынок услуг, созданы рабочие места. Возможно применение такого механизма и в развитии компаний г.о. Тольятти в целях повышения качества жизни населения и приращения человеческого и социального капитала.

Исходя из опыта наиболее эффективно развивающихся городов мира, можно выделить следующие направления модернизации управления развитием социальной инфраструктуры г. о. Тольятти:

- разработка критериев при выборе приоритетных объектов инфраструктуры, размещаемых на территории города, учитывающих эффективность их функционирования, а также потребность в природных и трудовых ресурсах, загрязнение окружающей среды и т.д.;

- более самостоятельное применение городскими властями таких механизмов регулирования хозяйственной деятельности, как налоги, компенсационные меры, ставки платежей за пользование природными и трудовыми ресурсами, загрязнение окружающей природной среды для стимулирования появления и развития объектов социальной инфраструктуры;

- разделение видов деятельности в рамках функционирования социальной инфраструктуры городского округа на конкурентные и монопольные. В монопольных видах деятельности при сохранении госсобственности возможны различные контракты государственно-частного партнерства, в том числе предполагающие передачу общественного ресурса для коммерческой эксплуатации активов, а также тарифное регулирование естественно-монопольных видов деятельности;

- обеспечение городским регулированием доступности инфраструктуры. Территориальная доступность выражается в требовании поддерживать как коммерчески выгодные, так и некупающиеся городские подразделения (невыгодные маршруты, офисы и/или сети) за счет «выгодных» подразделений (так называемое городское перекрестное субсидирование или субсидирование услуг из городского бюджета); ценовая доступность выражается как в прямом регулировании тарифов, установлении предельных величин тарифов или размеров торговой наценки, так и косвенном, связанном с налоговыми режимами и правилами конкурирования; организационная доступность – в требовании обеспечивать услугами даже коммерчески невыгодных (из-за малого объема потребляемых услуг), но платежеспособных горожан.

Управление должно обеспечить необходимую мощность социальной инфраструктуры города. То есть мэрия обязана отслеживать соответствие потребности города и совокупной мощности инфраструктур как в текущий момент, так и в соответствии со стратегиями и перспективами городского развития. Регулирование должно обеспечивать надежность критических элементов социальной инфраструктуры – например, за счет создания запасов, систем резервирования и установления различных технических регламентов.

---

## **Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища**

---

**Д.т.н. Беспалов В.И., Парамонова О.Н.**

*Ростовский государственный строительный университет,  
Российская Федерация*

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ ОТХОДАМИ ПОТРЕБЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В настоящее время проблема обращения с твердыми отходами потребления в условиях городского хозяйства является крайне актуальной, что связано с рядом экологических, экономических и социальных факторов. В условиях рыночной экономики наибольший интерес представляет экономический аспект данной проблемы. При управлении и переработке твердых отходов потребления (ТОП) образуются существенные расходы, которые появляются как перед, так и после работы объектов переработки ТОП.

Расходы, связанные с управлением отходами, образуются из:

- начальных капитальных выплат для приобретения земли;
- постройки зданий для обработки отходов и приобретения оборудования;
- расходов по сбору отходов, транспорта (автомшины, горючее, логистика) и расходов по захоронению;
- расходов по управлению отходами, которые связаны с закрытием полигонов, а также потенциальных выплат по очистке и приведению в порядок окружающей среды, после того, как полигон уже бездействует.

Анализ литературных источников позволил выделить также три главные “непосредственные” выплаты:

- стартовые выплаты содержат начальные инвестиции и расходы для начинания управления отходами;
- оперативные выплаты содержат повседневные расходы по выполнению работ;
- расходы по закрытию содержат расходы, когда объект обработки отходов нужно закрыть, а также расходы, которые связаны с пенсиями работников или компенсациями здоровья после закрытия объекта обработки отходов.

Помимо перечисленных выплат существуют:

- дополнительные расходы, (расходы по рекультивации для закрытых свалок);

– условные расходы (расходы, которые могут появиться или не появиться в какой-то период времени в будущем, например, непредвиденные расходы по очистке, непредвиденные потери, которые появились у персон (из-за нарушений здоровья) от объектов обработки отходов);

– расходы на защиту окружающей среды (необходимы для санации деградированной окружающей среды, которые трудно высчитать и которые не возвращаются);

– социальные расходы (необходимы, чтобы компенсировать неблагоприятные изменения для людей, их имущества и благосостояния, которое нельзя компенсировать легально).

Все эти расходы можно предусмотреть, однако они будут не достаточно точны. Таким образом, общие расходы по управлению обращением с ТООП весьма трудно оценить.

Проблема ТООП оказывает значительное влияние на показатели экономической результативности, где отходы рассматриваются как вторичные ресурсы потребления, которые могут служить источниками получения энергии и новых материалов. Но, как показывает практика российских городов, ТООП частично подвергаются вторичному использованию. Основная масса на территории нашей страны направляется на полигоны или свалки.

В этой связи важным является тот факт, что за выбрасывание мусора надо платить немалые деньги. В странах Европы и Америки утилизация ТООП, проводимая с соблюдением экологических норм, обходится в среднем в несколько десятков, а иногда – более сотни долларов за тонну. Высокая цена за утилизацию отходов создает дополнительный рычаг в управлении отходами: например, во многих странах население и учреждения платят за утилизацию в зависимости от количества отходов, которое они выбрасывают. Это создает мощный стимул к сокращению количества отходов, отправляемых на свалку, и задача властей состоит в том, чтобы предоставить реальные альтернативы свалке, например, организовать сбор вторсырья. Население будет гораздо охотнее собирать вторсырье, если в противном случае за выбрасывание отходов нужно будет платить. Однако слишком высокая цена за утилизацию отходов может привести к проблеме незаконных свалок.

Экономической частью вопроса является недостаток мест для свалки, которые обычно удалены от города. Среднее по России расстояние вывоза ТООП составляет 20 км, в крупных городах с населением более 500 тыс. жителей оно возрастает до 45 км и более. По данным обследования 100 городов РФ (без Москвы и Санкт-Петербурга), около 45% всех ТООП транспортируются на расстояние

10–15 км, 40% – на 15–20 км, а 15% всех отходов – на более чем 20 км. Как показывают статистические данные, дальность вывоза ТОП ежегодно возрастает в среднем на 1,5 км, а себестоимость их транспортировки соответственно на 15–20%.

Сбор, транспортировка и утилизация отходов стоит городам от 30 до 100 долларов за тонну. Поэтому утилизация ТОП – большая и постоянно растущая расходная статья городского бюджета.

Низкий уровень использования отходов (за исключением их отдельных видов – лома черных и цветных металлов, а также достаточно качественных в сырьевом отношении видов макулатуры, текстильных и полимерных отходов) объясняется, главным образом, не отсутствием технологий, а тем, что переработка большей части отходов в качестве вторичного сырья характеризуется низкой рентабельностью или вообще нерентабельна.

Для решения экономической ситуации в области обращения с ТОП, на наш взгляд, необходимо разработать методику расчета результирующих критериев, которые позволят выбрать оптимальную технологию утилизации компонентов ТОП с учетом экономических, экологических и социальных аспектов проблемы. Помимо этого, необходимо развивать и изучать рынки вторсырья, организовывать пункты сбора утильных компонентов, привлекать население на этапе образования ТОП.

**Проха Л.М.**

*Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ, Україна*

### **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Основними напрямками вдосконалення економічного механізму екологічного управління є модернізація існуючих регуляторів, що здійснюється одночасно з розробкою і впровадженням у практику нових ринкових інструментів. На нашу думку, система екологічного менеджменту залежить від ефективності економічного механізму природокористування, який базується на збалансованому поєднанні регуляторів примусово-обмежувального характеру з регуляторами стимулюючо-компенсаційного характеру, які, в свою чергу, забезпечують сприятливіші умови для природозбереження, а також для забезпечення екологічно безпечних технологій і методів господарювання. Для вирішення еколого-економічних проблем природокористування необхідні ефективні організаційні

структури та дієвий механізм правового регулювання охорони та раціонального використання природних ресурсів.

Одним із найважливіших напрямів екологічної модернізації є розробка і реалізація стратегії екологічно орієнтованого менеджменту й екологічного підприємництва. Цьому сприяють: розвиток екологічного законодавства і посилення впливу екологічного права на цілі підприємницької діяльності; зростання ролі екологічних якостей і характеристик товарів та продуктів на ринку, як передумови їх виробництва і реалізації; посилення тиску громадськості на підприємців для дотримання екологічних інтересів населення. До складу державних стандартів вводяться екологічні стандарти якості водного середовища, екологічної безпеки, екологічної експертизи. З урахуванням екологічних проблем сформовано систему сертифікації виробництв та окремих видів продукції [1].

Іншим напрямом екологічної модернізації, на нашу думку, є надання замало уваги проблемі інтеграції екологічної статистики з економічними індикаторами. Тому необхідно, щоб активно розвивалась база статистичного моніторингу; нарощувався масив макроінформації про стан, якість, продуктивність природних ресурсів; динаміки споживання, відтворення та еволюцію екосистем на локальному, регіональному, національному і міжнародному рівнях. Також Україна повинна брати активну участь у розробках проектів міжнародних організацій, пов'язаних з охороною довкілля.

Утвердження економічних підходів до управління природокористуванням означає наукову розробку і практичне впровадження надійних економіко-правових механізмів оздоровлення навколишнього середовища на всіх рівнях господарювання. Причому застосування економічного механізму регулювання природокористуванням повинно здійснюватися шляхом не адміністративного тиску, а створення таких умов для виробничої діяльності, при яких господарюючим суб'єктам стало б вигідним досягнення екологічних цілей [2].

В Україні також потрібно сформулювати економічні й правові основи, передумови розвитку екологічного менеджменту, ключові напрями і стратегію в системі заходів підтримки природозберігаючого підприємництва і формування в перспективі відповідної інфраструктури для економіко-екологічного союзу. Крім цього, необхідно застосувати методи систематизації та інформаційного забезпечення контролінгу, еко-аудиту, еколого-економічного аналізу в природогосподарській діяльності на рівні підприємства.

Сьогодні, на нашу думку, важливе значення має формування і запровадження дієвих економічних інструментів раціонального природокористування, серед яких можна виділити: податки, платежі, фінансову допомогу, кредити на

обмеження викидів, платні дозволи на викиди, квоти, допуски чи граничні показники рівня забруднюючого викиду, ліцензії, створення організаційно-економічних умов для інноваційного підприємництва в екології, виробництва еко-техніки та еко-технологій, утилізації відходів, розвиток екологічного аудиту, становлення екологічного менеджменту тощо. Платні дозволи створюють для забруднювачів стимули для зменшення своїх викидів до рівня, нижчого від установлених меж, щоб продавати різницю між реальними і дозволеними викидами іншим забруднювачам.

Слід звернути більше уваги адаптивним процедурам оцінки екологічної ситуації і прийняття рішень в управлінні природокористуванням. На нашу думку адаптивний підхід до управління природоохороною діяльністю – одна з найважливіших передумов її ефективності. Адаптація режиму управління може здійснюватися двома шляхами. По-перше, шляхом корегування стратегій природокористування і встановлення механізму прийняття оперативних рішень відповідно до умов, що змінюються і передбачаються. По-друге, природоохоронна політика може і повинна сама по собі активно впливати на формування сприятливих умов свого наступного розвитку – зокрема, шляхом підвищення рівня екологічної освіти суспільства, нарощування природоохоронного потенціалу тощо. Таким чином, активна адаптація досягається шляхом цілеспрямованої зміни зовнішнього середовища відповідно до перспективної мети охорони і раціонального використання природних ресурсів. На обох цих напрямках природоохоронна політика повинна активно використовувати стихійні адаптаційні процеси, що відбуваються в системі природокористування, або протистояти їм – залежно від їх спрямованості і результатів [3].

Отже, природоохоронна діяльність в Україні вимагає вдосконалення. І тому потребує ретельного вивчення та прийняття рішень на державному рівні. Впровадження перерахованих вище напрямів вдосконалення природоохоронної діяльності хоча б на крок зможуть поліпшити якість екологічного стану навколишнього середовища в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кожушко Л.Ф. Екологічний менеджмент: підручник / Л.Ф. Кожушко, П.М. Скрипчук. – К.: Академія, 2007. – 432 с.
2. Шапоренко О.І. Екологічний менеджмент: навч. посіб. / О.І. Шапоренко. – Донецьк.: НОРД компютер, 2004. – 321 с.
3. Економіка природокористування: навч. посіб. / [В.С. Верещак, Е.М. Мамон, К.Є. Фрідман та ін.]. – Дніпропетровськ: Журфонд, 2009. – 226 с.



**Защитина Е.К., к.э.н. Кобец Е.А.**

*Южный Федеральный Университет, г. Таганрог, Российская Федерация*

**МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНКА ТРУДА КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ  
МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

На настоящий момент одним из ключевых факторов развития экономики является её модернизация и повышение конкурентоспособности.

Сегодня модернизация стала ключевым термином дня, главным словом эпохи. О ней говорят многие, начиная от президента и премьер-министра и заканчивая простым обывателем.

Целями модернизации являются: создание новых рабочих мест и завоевание новой роли России в современном мире

К сожалению, не все понимают модернизацию правильно, ведь для многих модернизация – это просто возможность получить недорогое финансирование из государственного бюджета или от окологосударственных банков.

Модернизации России противятся бизнес-структуры, занимающиеся продажей природных ресурсов, нефти и газа, ведь немаловажным условием создания инновационной экономики является уход от инерционного энергосырьевого сценария развития, который делает Россию сырьевым придатком мировой экономики.

С одной стороны модернизация это процесс усовершенствования, улучшения, обновления объекта, возможность приведения его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями и показателями качества. При данном процессе модернизируются в основном оборудование, машины и технологические процессы. С другой стороны модернизация это – макропроцесс перехода от традиционного общества к современному обществу, от аграрного – к индустриальному. Этот процесс не произошёл одновременно во всех странах, вследствие чего страны разделились на лидирующие и страны с догоняющим типом модернизации.

На настоящий момент модернизация является частью государственных приоритетов в области социально-экономического развития России. Также к ним можно отнести инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки и здравоохранения, построение национальной инновационной системы,

реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры.

Основная проблема российской экономики – это её неэффективность, особенно в области производительности труда. Необходимо развивать инновационно-инвестиционные сети, которые, благодаря системе высшего образования, могут играть роль моста, соединяющего науку и производство во всех регионах и отраслях. В России есть огромный потенциал в подготовке кадров, способных эффективно руководить инновационными процессами, разрабатывать и внедрять инновационные проекты. В основу новой концепции подготовки кадров следует включить такие принципы, как: становление, развитие и самореализация творческой личности; нацеленность на генерацию перспективных научно-технических нововведений и изыскание путей и методов их практической реализации в инновации; создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции.

Если мы будем сохранять уровень ВВП, то повышение производительности труда в России до уровня развитых стран потребует увеличения безработицы в разы, ведь взамен старых производств будут создаваться новые, что будет сопровождаться увеличением выпуска продукции.

Основными задачами модернизации можно назвать повышение конкурентоспособности продукции и производительности труда, которая означает количество произведенной продукции на каждого трудящегося.

Для успешной модернизации необходимы масштабные инвестиции в человеческий капитал, а также создание новых рабочих мест в трудоемких отраслях. Все необходимо делать взаимосвязано, ведь модернизируя только отдельные участки нашей экономики, мы порождаем социальные проблемы в смежных участках.

На первых порах потери безработным может компенсировать государство в виде социальных выплат, ведь повышение производительности труда и рентабельности модернизированных производств приведут к росту доходов бюджета, а затем каждый сможет найти себе место в новой структуре рынка труда.

К сожалению, в России пока не создана в полной мере «модель для роста и развития», поэтому правительственные планы модернизации могут столкнуться с реалиями отечественного рынка труда – с отсутствием стимулов к развитию, повышению квалификации и производительности труда.

Российская модель рынка труда на настоящий момент имеет множество плюсов, но они одновременно являются и минусами. Одним из плюсов является

сглаживание негативных процессов от кризиса, что не допускает серьезных провалов занятости. На настоящий момент крупные предприятия уже научились адаптироваться к экономическим потрясениям. Но одновременно низкие и нестабильные заработки, которые предлагают предприятия во время кризисных ситуаций, способствуют расширению неформальной занятости, негативно влияющей на перспективы экономического развития.

По последним подсчетам численность занятых в неформальном секторе постоянно увеличивается и составляет сейчас около 20–25% от общего числа занятых. Самое плохое в этом то, что в неформальном секторе доминируют простейшие виды деятельности, занятость в нем является малопродуктивной и обычно не требует от работников высокой квалификации, а целью модернизации являются обратные процессы.

В России модернизация необходима. Ведь наше государство не обособлено, а находится в тесной связи со всем мировым сообществом. И поэтому любые изменения на мировой арене могут влиять на нашу экономику, которая на пороге вступления во Всемирную Торговую Организацию. И только успешного его проведение позволит занять России достойное место в её рядах, со всеми вытекающими положительными последствиями во всех аспектах жизнедеятельности государства и живущих в нем людей.

---

## **Гроші, фінанси і кредит**

---

**К.е.н. Волохова І.С.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*  
**ФУНКЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ФІНАНСІВ В УМОВАХ  
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

В Україні залишаються невирішеними проблеми побудови економіки ринкового типу. Світовою спільнотою доведена економічна ефективність виробництва під дією ринкових механізмів. Суспільні блага, як блага неринкового характеру, також доцільно виробляти в умовах конкурентного середовища. Основний показник ефективності надання суспільних благ – відсоток задоволених потреб населення. Цей відсоток може бути максимальним, коли при виробництві суспільних благ враховується принцип субсидіарності, тобто виробники суспільних благ знаходяться найближче до споживачів. Це є основною еконо-

мічною передумовою існування територіального самоврядування та територіальних фінансів, а також, відповідно, процесів децентралізації. Проте в Україні вони досі функціонують на фундаменті адміністративно-командної системи.

Серед науковців та практиків дискутуються питання щодо розподілу повноважень між рівнями влади, дохідних джерел та міжбюджетних трансфертів. Залишаються поза увагою дослідження функцій територіальних фінансів. Саме вони є роллю, яку виконують територіальні фінанси відносно фінансової системи держави та суспільства.

Так, Кравченко В.І. серед функцій місцевих фінансів виділяє: функцію соціально-економічного регулювання (об'єднує функцію забезпечення громадських послуг та функцію забезпечення економічного зростання), фіскальну функцію та агентську функцію [1, с. 54–56]. Щодо агентської функції, то ми вважаємо її не функцією місцевих фінансів, а функцією органів місцевого самоврядування.

Сунцова О.О. визначає, як функції місцевих фінансів, функції, які передано місцевим органам влади в межах місцевих інтересів і функції, доручені місцевим органам влади центральною владою, функції соціально-економічного регулювання і функції нормативного регулювання [2, с. 45–46]. На нашу думку, Сунцова О.О. в якості функцій місцевих фінансів визначила функції органів місцевого самоврядування.

Сазонець І.Л., Гринько Т.В., Придатко Г.Ю. пропонують наступні функції місцевих фінансів: регулювання економічного та соціального розвитку держави шляхом розподілу та перерозподілу ВВП; мобілізація та забезпечення фінансовими ресурсами місцевих органів влади для виконання покладених на них державною завдань; забезпечення надання громадських послуг [3, с. 14]. На наш погляд, науковці запропонованими функціям значно звузили сутність місцевих фінансів та звели її лише до формування фінансових ресурсів.

Мисляєва І.М. та Алехин Е.В. вважають, що державні і муніципальні фінанси виконують декілька функцій: перерозподілу, регулювання, контролю [4, с. 26–27; 5, с. 29–31]. Тобто науковці вважають, що за допомогою державних та муніципальних фінансів лише фінансові ресурси перерозподіляються, та не охоплюють первинний розподіл фінансових ресурсів.

Ковтун О.І. до основних функцій місцевих фінансів відносить: формування фондів грошових ресурсів для забезпечення діяльності місцевих органів влади; розподіл та використання коштів за напрямками і в інтересах комплексного розвитку відповідних територій та адміністративно-територіальних утворень та одиниць; контроль за фінансово-господарською діяльністю підвідомчих регіональним органам та органам місцевого самоврядування підприємств, організа-

цій і установ [6, с. 321]. Саме ці функції розглядають Чистов С.М., Нікіфоров А.Є., Куценко Т.Ф. та інші в якості функцій місцевих бюджетів [7, с. 252]. Ми згодні розглядати ці функції як функції лише місцевих бюджетів. Вони не відображають діяльність інших ланок місцевих фінансів, а тому не можуть виступати як функції місцевих фінансів.

Бабич А.М. та Павлова Л.Н. під час дослідження функцій державних та муніципальних фінансів приходять до висновків, що для фінансової системи в цілому вирішальне значення мають наступні функції: планування, організація, стимулювання, контроль. Функції фінансів, пов'язані з регулюванням реального грошового обігу: розподільна і контрольна [8].

Лондар С.Л. та Тимошенко О.В. вважають, що місцеві фінанси виконують наступні функції: розподіл і перерозподіл ВВП, формування фіскальної політики на місцевому рівні, фінансування громадських послуг, забезпечення економічного зростання територій [9]. На нашу думку, функція розподілу та перерозподілу ВВП включає в себе інші, запропоновані авторами, функції. Крім того, науковцями не виділяється функція контролю, яка на нашу думку має місце.

Значне місце дослідженням функцій місцевих фінансів (які одночасно розглядає і як функції (цілі) державної діяльності) приділив Х. Циммерманн [10, с. 35–52]. Науковець пропонує виділяти алокаційну (розподілу державних ресурсів), дистрибутивну (перерозподілу або соціальної справедливості) та стабілізаційну функції. Він підкреслює, що при обґрунтуванні існування субнаціонального рівня державної влади особливе значення приділяється реалізації алокаційної функції державної діяльності. Децентралізований державний устрій сприяє економічному зростанню, яке також є важливою ціллю державної політики. Конфлікт виникає лише при здійсненні дистрибутивної та стабілізаційної функцій державної діяльності [10, с. 51].

Х. Циммерманн не виділяє контрольної функції місцевих фінансів, хоча він присутній як внаслідок виконання власних функцій органами місцевого самоврядування, так і делегованих.

Ми вважаємо, що територіальні фінанси, та їхні складові: місцеві та регіональні фінанси як економічна категорія проявляються в функціях, що виконують:

✓ розподілу та перерозподілу. За допомогою територіальних фінансів здійснюється як первинний, так і вторинний розподіл частки створеного ВВП між територіями, населенням, галузями виробництва тощо, шляхом обслуговування і матеріального виробництва, і обміну, і споживання. І саме внаслідок появи територіальних союзів з'являється потреба його здійснювати;

✓ контрольна. За допомогою контрольної функції територіальних, регіональних та місцевих фінансів контролюється повнота та своєчасність форму-

вання централізованих та децентралізованих фінансових ресурсів місцевого та регіонального самоврядування, цільове та ефективне їх використання з метою надання суспільних благ населенню.

Інші функції, що визначаються науковцями, ми не заперечуємо, проте вважаємо, що функції контролю, розподілу та перерозподілу їх включають.

### **Список використаних джерел:**

1. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України / В.І. Кравченко. – К.: Знання; КОО, 1999. – 487 с.
2. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О.О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Сазонець І.Л. Управління місцевими фінансами: навч. посіб. / І.Л. Сазонець, Т.В. Гринько, Г.Ю. Придатко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.
4. Мысляева И.М. Государственные и муниципальные финансы: учебник / И.М. Мысляева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 360 с.
5. Алехин Э.В. Государственные и муниципальные финансы: учебник для вузов / Э.В. Алехин. – Пензенский государственный университет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com>
6. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / О.І. Ковтун. – Львів: Новий Світ – 2000, 2010. – 429 с.
7. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
8. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы: учебник для вузов [Електронний ресурс] / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 687 с. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com>
9. Лондар С.Л. Фінанси: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів [Електронний ресурс] / С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с. – Режим доступу: [http://www.pidruchniki.com.ua/10561127/finansi/funktsiyi\\_finansiv](http://www.pidruchniki.com.ua/10561127/finansi/funktsiyi_finansiv)
10. Циммерманн Х. Муниципальные финансы: учебник / Хорст Циммерманн; пер. с нем. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 352 с.

**К.э.н. Клишина Ю.Е., Басанова С.Ю.**

*Ставропольский государственный аграрный университет,*

*Российская Федерация*

## **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ**

Управление финансами представляет собой действия государства, которые связаны с проведением общей финансовой политики, координацией финансовых ресурсов, разработкой финансового законодательства.

Система управления финансами включает в себя: управление бюджетами, государственными внебюджетными фондами, государственным кредитом и другими звеньями финансовой системы.

Объектами управления финансами являются разнообразные виды финансовых отношений, образующие финансовую систему. Субъектами управления финансами выступает совокупность всех организационных структур, которые осуществляют управление финансами – финансовый аппарат.

Общее управление системой финансов осуществляют высшие органы власти и управления, которые можно условно разделить на две группы:

- 1) органы общего (законодательного) управления финансами;
- 2) органы оперативного управления финансами.

Главными органами, осуществляющими управление финансами, в России являются Федеральное Собрание, Президент и Правительство. Именно эти органы принимают окончательное решение при утверждении федерального бюджета и отчета о его исполнении.

На общегосударственном уровне аппарат управления финансовой системой включает следующие органы: Счетная Палата РФ; Центральный банк РФ; Федеральная служба налоговой полиции РФ; профильные комитеты по бюджету, налогам, банкам и финансам Государственной Думы и Совета Федерации; Министерство Финансов РФ и его органы на местах; Федеральная Комиссия по рынку ценных бумаг; Государственный Таможенный Комитет РФ; Министерство государственного имущества; исполнительные дирекции внебюджетных фондов социального назначения.

Государство в любом обществе использует финансы для осуществления своих функций и задач, достижения определенных целей. Большую роль в реализации поставленных целей играет финансовая политика в процессе, которой обеспечиваются условия выполнения задач, стоящих перед обществом, воздействует на экономические процессы.

Нестабильная ситуация в российской экономике, сложившаяся в силу многих обстоятельств, таких как политическая обстановка, внешнеэкономическая конъюнктура, проблемы с промышленным развитием страны и многие другие, а также влияние мирового финансового кризиса, оказывают негативное влияние на экономику нашей страны, и, конечно, на состояние финансовой системы.

В условиях углубления рыночных реформ должна происходить перестройка всей системы финансовых отношений в стране.

Государственные финансы, прежде всего бюджетная система, путем соответствующего направления средств должны обеспечить структурную перестройку экономики, ускорение научно-технического прогресса, повышение эффективности производства и на этой основе рост жизненного уровня народа.

Сегодняшняя бюджетная система России достаточно противоречива и нуждается в доработке.

Необходимо решение следующих ключевых проблем:

- высокая степень концентрации финансовых ресурсов в федеральном бюджете страны, что снижает значение региональных и местных бюджетов;
- действующая практика формирования территориальных бюджетов, при которой сохранен в своей основе механизм централизованно устанавливаемых нормативов отчислений в местные бюджеты;
- тенденция перевода расходов вниз без соответствующего подкрепления доходами, что приводит к дотации ранее сбалансированных местных бюджетов;
- принятие федеральными органами власти таких решений, которые адресуются нижестоящим управленческим структурам, но не сопровождаются достаточными финансовыми ресурсами;
- доминирующая роль регулирующих доходов в структуре поступлений средств в региональные и местные бюджеты и низкой долей закрепленных за территориями налоговых платежей.
- недопоступления налоговых платежей, главными причинами которого стали: рост неплатежей в народном хозяйстве; ухудшение макроэкономических и финансовых показателей по сравнению с принятыми в бюджете; прямое уклонение от уплаты налогов, укрывательство многими налогоплательщиками своих доходов (невозможность контроля всех малых и средних предприятий, уход от налоговой полиции по средствам расчетов за наличные деньги).

Эти проблемы могут быть разрешены путем:

- теоретической разработки и обоснования принципов построения бюджетной системы Российской Федерации.
- создания реального бюджетного механизма, позволяющего воплотить разработанные принципы на практике.

Большая часть финансовых отношений в странах с развитой рыночной экономикой находится вне управления государством, потому что основная часть финансовых ресурсов формируется и используется их собственниками по своему усмотрению. На основе кругооборота капитала осуществляется деятельность частных предприятий, поэтому их денежные фонды носят обособленный, децентрализованный характер. Государство влияет на эту сферу финансовых отношений только через налоговую политику, регулирование финансового рынка, регламентацию кредитных отношений, формирование амортизационного фонда и систему государственной поддержки. Происходит не управление финансами со стороны государства, а воздействие через финансы, т.е. реализация финансовой политики. Анализируя экономическую политику, государство или устанавливает



ливаєт, или ослабляєт свое вмішателство в регулірованіе економічних и соціальних процесов.

Таким образом, для преодоления проблем управления финансами необходимо: развитие и совершенствование правовой базы, а также выработка предложений по принятию тех законодательных норм, которые способствовали бы более эффективному и стабильному функционированию финансового рынка, и, в частности, рынка госдолга. Развитие инфраструктуры фондового рынка, с появлением новых, более разнообразных и инвестиционно привлекательных инструментов, а также созданием системы хеджирования рисков. Повышение степени надежности государственных долговых обязательств, гарантий своевременных выплат и приемлемого уровня доходности. Выстраивание такой долговой политики, которая бы отражала не только текущее состояние в экономике, но и соответствовала долгосрочным задачам социально-экономического развития, отвечала интересам граждан и предприятий нашей страны.

Роль государства в управлении финансами приобретает ключевое значение. От этого во многом зависят дальнейшее развитие страны, судьба социально-экономических реформ, перспективы создания экономической системы, которая обеспечивает динамический и эффективный рост экономики и достойный уровень благосостояния народа.

**Ламський М.Д.**

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

## **ПРОБЛЕМИ РОЗМЕЖУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ В УКРАЇНІ**

Організаційна незалежність і фінансова самодостатність у межах чинного законодавства є найважливішою передумовою ефективного функціонування інституту місцевого самоврядування. В умовах, коли держава, в особі центральних органів виконавчої влади фактично привласнила право встановлювати види та розміри доходів і видатків органів місцевого самоврядування, фінансова самодостатність останніх знаходиться поза межами їхніх власних зусиль.

Проблематика теорії і практики виконання місцевих бюджетів постійно привертає увагу як науковців, так і тих, чия практична діяльність пов'язана з бюджетною сферою, з реалізацією повноважень держави та органів місцевого самоврядування. Така зацікавленість пов'язана з тим, що незважаючи на проголошення більшої широти повноважень місцевих бюджетів на законодавчому рівні, на практиці все ж, в повному обсязі не виконується.

Дискусії, з приводу реформування міжбюджетних відносин в Україні в наукових колах найчастіше розгортаються навколо проблем розподілу бюджетних повноважень у контексті бюджетної (фінансової) децентралізації.

Закордонні дослідники стверджують, що в Україні, як і в інших країнах колишнього Радянського Союзу, відсутній чіткий законодавчо закріплений розподіл функціональних повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування. Це, в свою чергу, негативно впливає на стан фінансово-правового закріплення бюджетних повноважень. У рамках фінансової (бюджетної) децентралізації, яка відбувається в Європі і на вітчизняному територіальному просторі, першочерговим є ефективне розмежування повноважень між центральними і місцевими органами влади.

Необхідно зазначити, на сьогодні у бюджетній сфері існують проблеми, які мають системний характер і потребують урегулювання. Реформування бюджетної системи, що розпочалося у 2001 році, принципово змінило порядок планування доходів і видатків місцевих бюджетів та організацію відносин, що виникають між органами центральної влади і місцевим самоврядуванням з приводу міжбюджетного перерозподілу коштів. Передбачалось, що даний процес забезпечить повноту і стабільність розмежування доходів і видатків бюджетів, забезпечить мінімальні розміри міжбюджетних трансфертів та спростить відносини між державними і місцевими бюджетами. Прогнозувалось, що витрачання коштів стане прозорішим, а місцеві органи влади будуть зацікавлені в зростанні власних доходів, в розширенні податкової бази, що в свою чергу дасть змогу збільшити рівень автономності бюджетів та розвитку місцевого самоврядування.

Проте, неузгодженість положень Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (який встановлює необхідність окремого розподілу в доходах і видатках місцевих бюджетів коштів на виконання власних і делегованих повноважень) з нормами Бюджетного кодексу України (який не передбачає такого розмежування) призводить до вкрай негативних наслідків у сфері розмежування функціональних обов'язків органів влади різних рівнів:

- 1) невизначеності в розподілі повноважень і фінансових ресурсів;
- 2) відсутності належних умов для забезпечення достатнього та цільового фінансування делегованих державою місцевим органам влади функцій;
- 3) відсутності належних умов для здійснення контролю за використанням коштів, наданих у вигляді закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків і зборів та дотації вирівнювання.

У цілому, низький фінансовий потенціал органів місцевого самоврядування з перекладанням на них делегованих функцій без компенсації видатків бю-

джетними надходженнями, обмежує їхню повноцінну участь у бюджетному процесі, а водночас виступає стримувальним фактором розвитку регіонів. Провівши аналіз зазначеної проблеми, дані негативні явища в побудові міжбюджетних відносин в Україні можна розглядати через призму наступних помилок:

1. Проблема відсутності чіткого розподілу бюджетних функціональних повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

2. Проблема визначення ефективності та відповідності рівню доходів місцевих бюджетів відповідно до обсягу делегованих та власних повноважень.

3. Проблема, що стосується набору послуг, які повинні надавати владні органи в залежності від рівня охоплення повноваженнями.

4. Проблема розподілу рівня відповідальності між органами державної та місцевої влади.

Основним принципом, на якому повинна базуватися система міжбюджетних відносин в Україні, є принцип децентралізації. Принцип децентралізації передбачає організацію бюджетної системи і відносин між бюджетами різних рівнів на підставі передачі повноважень із відповідними фінансовими ресурсами з центру на регіональний і місцевий рівні самоуправління. Процес бюджетної децентралізації не обмежується простим розширенням автономії бюджетів обласного, районного чи місцевого рівнів, він супроводжується перерозподілом функцій між органами влади різних рівнів. Це робиться з метою розвитку управлінських навичок не лише центральних, але й регіональних і місцевих урядів з відповідною перебудовою організаційно-адміністративних інститутів.

У результаті бюджетної децентралізації на місцях повинні утворитися компетентні й фінансово самодостатні центри влади з можливостями прийняття цільових рішень. Бюджетна децентралізація передбачає два взаємозв'язаних паралельних процеси.

По-перше, це розподіл видаткових зобов'язань і дохідних джерел за рівнями бюджетної системи: державний, регіональний, місцевий.

По-друге, це визначення обсягу повноважень, у межах яких органи влади можуть визначати свої видатки і доходи.

Децентралізована модель повинна ґрунтуватися на таких принципах:

– чіткому законодавчому розмежуванні видаткових повноважень між різними рівнями влади;

– закріпленні в законодавчому порядку розподілу дохідних джерел для виконання видаткової частини бюджету;

– розвитку фінансової автономії місцевого самоврядування;

– пріоритетність регіональних інтересів під час формування бюджетів;

– розширення прав місцевих органів влади під час формування власних бюджетів.

Будуючи бюджетну систему в нашій країні на принципах децентралізації, необхідно зосередити увагу на тому, щоб органи місцевого самоврядування отримали всі можливості для розвитку своїх територій, розширення місцевої податкової бази. Податки, а не міжбюджетні трансферти, є ресурсною базою і саме на них повинні формуватися власні доходи місцевих бюджетів.

Викладені вище проблеми в побудові міжбюджетних відносин, а саме в розподілі повноважень, спричиняють негативні наслідки в бюджетному законодавстві, які фактично зводяться до того, що органи влади місцевого рівня мають дуже обмежені можливості фінансування.

Необхідністю є прийняття до уваги таких пропозицій:

- визначення конкретного переліку державних повноважень, які не можуть делегуватись органам місцевого самоврядування взагалі;
- визначити схеми здійснення делегованих повноважень та умови їх припинення;
- забезпечити процес надання фінансової підтримки органам місцевого самоврядування для виконання делегованих повноважень;
- встановити рівень відповідальності органів державної виконавчої влади за несвоєчасну передачу органам місцевого самоврядування бюджетних коштів;

Виконання цих вищезазначених положень, дозволить забезпечити оптимальний міжбюджетний розподіл бюджетних та функціональних повноважень органів влади та базуватиметься на економічно виважених критеріях і єдиних правових принципах.

---

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

---

**К.э.н. Акимов А.А., к.т.н. Денисенко А.Н.**

*Пензенский государственный университет, Российская Федерация*

### **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧЕТА ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА**

В условиях глобализации экономики, создания межрегиональных экономических пространств, расширения инвестиционных возможностей, развития международных финансовых рынков, совершенствования информационных технологий все большее значение приобретает необходимость гармонизации стандартов финансовой отчетности.

В настоящее время особенности бухгалтерский учет лизинговых операций регулируются Указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утвержденные Приказом Минфина РФ от 17.02.97 № 15.

Вопросы учета лизинговых операций регулируется Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» (далее – МСФО (IAS) 17). В соответствии с данным стандартом аренда подразделяется на два вида: финансовая аренда и операционная.

Лизинг в соответствии с содержанием международных стандартов финансовой отчетности называется «финансовая аренда». Отнесение аренды к конкретному виду в большей степени зависит от содержания операции, нежели от формы договора. При этом МСФО (IAS) 17 приводит следующие критерии, которые по отдельности или в совокупности обычно приводят к классификации аренды как финансовой:

- договор аренды предусматривает передачу права собственности на актив арендатору в конце срока аренды;
- арендатор имеет право на покупку актива по цене, которая, как ожидается, будет настолько ниже справедливой стоимости на дату реализации этого права, что на дату начала арендных отношений можно обоснованно ожидать реализации этого права;
- срок аренды распространяется на значительную часть срока экономической службы актива даже при отсутствии передачи права собственности;
- на дату начала арендных отношений приведенная стоимость минимальных арендных платежей практически равна справедливой стоимости актива, являющегося предметом аренды;
- сданные в аренду активы имеют такой специализированный характер, что только арендатор может использовать их без значительной модификации.

В МСФО (IAS) 17 приводятся примеры и других обстоятельств, которые могут привести к классификации аренды как финансовой. В случае если аренду нельзя классифицировать как финансовую, она считается операционной. Кроме того, если прочие факторы явно свидетельствуют об отсутствии передачи практически всех рисков и выгод, связанных с владением актива, даже при наличии поименованных выше обстоятельств аренда классифицируется как операционная. Классификация аренды производится на дату начала арендных отношений либо на дату пересмотра условий договора его сторонами.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 29.10.98 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» лизинговая деятельность представляет собой вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в

лизинг. Таким образом, в отечественном бухгалтерском учете при классификации договора аренды рассматривается его юридическая форма. Переход рисков и выгод, связанных с владением активом, в отечественном учете роли не играет.

Как следствие, договоры аренды, не рассматриваемые с позиции отечественного гражданского законодательства как лизинг, в ряде случаев при трансформации отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности следует рассматривать как аренду финансовую.

Существенной особенностью учета лизинговых операций в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности заключается в том, что на начало срока аренды арендатор обязан признавать финансовую аренду в качестве активов и обязательств на своем балансе. Остальные отличия учета лизинга в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности от российских стандартов заключаются преимущественно в порядке распределения доходов и расходов у лизингодателя и лизингополучателя соответственно.

Затраты на финансирование арендатор относит к каждому отчетному периоду в течение срока аренды таким образом, чтобы получилась постоянная периодическая процентная ставка по непогашенному остатку обязательства. В качестве расходов арендатор начисляет условную арендную плату в тех отчетных периодах, в которых она возникает. Для упрощения расчетов при распределении затрат по отчетным периодам в течение срока аренды арендатор может применять иные способы.

Распределение дохода арендодателем основывается на графике, отражающем постоянную периодическую норму доходности по чистым инвестициям в финансовую аренду. Арендные платежи, относящиеся к отчетному периоду, уменьшают как основную сумму задолженности, так и незаработанный финансовый доход в составе валовых инвестиций в аренду.

В отношении амортизируемых активов, полученных в аренду, арендатор применяет правила, закрепленные в учетной политике для аналогичных активов в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы». При этом, если арендатор не получит право собственности на арендуемый актив к концу срока аренды, актив должен быть полностью амортизирован на протяжении более короткого из двух сроков – срока аренды или срока полезного использования актива.

Модель бухгалтерского учета предмета лизинга, закрепленная МСФО (IAS) 17 более корректно отражает сущность финансовой аренды, чем положения российских стандартов. Поэтому целесообразна разработка российского стандарта бухгалтерского учета, посвященного аренде и гармонизированного с МСФО.

**К.э.н. Кулиш Н.В.**

*Ставропольский государственный аграрный университет,  
Российская Федерация*

## **ПОДХОДЫ К ПРИЗНАНИЮ И ОЦЕНКЕ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ**

В настоящее время в свете вхождения России в ВТО проведение аграрной реформы заключается в создании предпосылок для трансформирования агропромышленного комплекса в высокоэффективный и высокодоходный сектор экономики и решения основных задач, первостепенных для любого государства, – обеспечение продовольственной безопасности и способствование превращению АПК в фактор экономического роста в стране.

Сельскохозяйственное производство – это сложный процесс производства продукции, предназначенной для продажи (готовая продукция) и внутреннего потребления (корма, семена, органические удобрения и др.), подверженный влиянию множества природных, внутренних экстенсивных, интенсивных и внешних факторов. Весь процесс производства связан с землей, растениями, животными. При этом значительная часть производственного цикла представляет собой целенаправленное воздействие на живые организмы: выращивание их до определенных кондиций, часто с перерывами, вызываемыми естественными климатическими условиями. Вследствие этого производственный цикл в сельском хозяйстве намного длительнее, чем в других отраслях, что предполагает неравномерность осуществления расходов и получения доходов.

Для эффективного развития агробизнеса в России необходимо иметь адекватную рыночным отношениям систему представления учетной информации, позволяющую формировать релевантную информацию, производить ее анализ и принимать рациональные управленческие решения.

В условиях международной интеграции в сфере экономики в России, в том числе и в сельскохозяйственном производстве, возникла объективная необходимость приведения существующей системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями мировой учетной практики на основе единообразия и прозрачности применяемых принципов и правил в исчислении прибыли, условий инвестирования, капитализации заработанных средств.

За последние годы в этом направлении произошли большие изменения, платформой которых стала Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, утвержденная постановлением Правительства Россий-

ской Федерации от 6 марта 1998 года № 283. Данное направление реформирования было подкреплено Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Минфина РФ от 1 июля 2004 года № 180.

В концепции особо отмечается, что полезность информации бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности достигается непосредственным использованием МСФО или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО; IFRS англ. **International Financial Reporting Standards**) представляют собой набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

МСФО основаны не на регламентированных действиях, а на общих принципах (непрерывности деятельности, осторожности, уместности и т.д.), трактовка которых разнится в зависимости от конкретного случая учета.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2011 г. № 107 утверждено Положение о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации.

Активы сельскохозяйственных товаропроизводителей, методы исчисления себестоимости готовой продукции и распределения затрат требуют специальных правил учета. МСФО, общей идеей которых является универсальность учетных правил для компаний различных сфер деятельности, предлагают специальный стандарт 41 "Сельское хозяйство".

Этот стандарт был утвержден в 2000 году и начал применяться с отчетности за 2003 год. МСФО (IAS) 41 стал первым отраслевым стандартом, принятым КМСФО. В нем синтезированы особенности сельского хозяйства в такой уникальной характеристике сельскохозяйственной деятельности, как управление биотрансформацией биологических активов, подлежащей отражению в бухгалтерском учете и управлению по определенным стадиям процесса.

Под биологическим активом понимают:

- животных (взрослый продуктивный и племенной скот, животные на выращивании и откорме, птица, кролики, звери, пчелы и т.п.);
- растения (однолетние и многолетние культуры многолетние насаждения, деревья в лесоводстве и т.д.), которые в процессе биологических преобразований (биологического роста) могут давать:



– сельскохозяйственную продукцию (молоко, шерсть, навоз, яйца, плоды, ягоды и т. п.);

– дополнительные биологические активы (телята, поросята, ягнята, саженцы, черенки и т. д.), а также каким – либо иным способом приносить экономическую выгоду организации.

Биотрансформация состоит из процессов роста, дегенерации, производства продукции и воспроизводства, в результате которых в биологическом активе происходят качественные или количественные изменения.

Между практикой учета в сельском хозяйстве в Российской Федерации и Международными стандартами финансовой отчетности существуют принципиальные различия в признании, оценке и раскрытии информации по сельскохозяйственной деятельности. Основное различие – учет по справедливой стоимости. Справедливая стоимость не применялась в российской практике бухгалтерского учета, однако, использовались понятия как восстановительная стоимость, текущая рыночная стоимость, что в некоторых обстоятельствах могли бы соответствовать справедливой стоимости.

Данные различия затрудняют использование стандарта 41 «Сельское хозяйство» в российской теории и практике бухгалтерского учета.

Биологические активы – это понятие, в настоящее время отсутствующее в отечественной учетной практике, поскольку не существует специализированного стандарта по бухгалтерскому учету в сельском хозяйстве. Существующие документы, которые регулируют учет в отрасли это общие для всех документы Министерства финансов РФ и Методические рекомендации Министерства сельского хозяйства РФ, увязывающие общие подходы к бухгалтерскому учету с сельскохозяйственной спецификой.

Тем не менее, в настоящее время в Российской Федерации разработаны проекты нормативных документов, регулирующих учет биологических активов:

– проект положения по бухгалтерскому учету "Учет биологических активов";  
– комментарии к проекту по бухгалтерскому учету "Учет биологических активов";

– проект методических рекомендаций по первичному применению положения по бухгалтерскому учету "Учет биологических активов".

Данные документы не вступили в действие в силу ряда обстоятельств, в том числе потому, что в этом случае следует применять и другие международные стандарты в текущем учете, регламентирующие учет других активов также по справедливой стоимости, иначе не будет обеспечено единство принципов учета.

Для того чтобы иметь практическую возможность определить справедливую стоимость, необходима информация о сделке с аналогичным активом, в которой соблюдались бы следующие условия:

- сделка совершается между несвязанными сторонами;
- у сторон имеется информация об условиях;
- сделка не является вынужденной.
- Наилучшее условие для такой оценки создает наличие активного рынка, который включает:
  - обращение однородных товаров;
  - покупателей и продавцов, желающих совершить сделку, которые могут быть найдены в любое время;
  - информацию о ценах, которая является публичной и регулярной.

Предполагается, что источниками информации активных рынков будут являться Министерство сельского хозяйства РФ, Региональные министерства и комитеты по сельскому хозяйству, Союз оптовых продовольственных рынков России, куда входят региональные предприятия оптово-розничной торговли продовольствием и др. структуры.

При недоступности такой информации организация может использовать расчеты текущей стоимости ожидаемых от актива поступлений денежных средств за вычетом связанных с активом расходов. Текущая стоимость определяется путем дисконтирования денежных потоков по текущей ставке доходности, сложившейся на рынке.

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

Как показывают проведенные исследования, биологические активы могут составлять до 40–50% валюты баланса сельскохозяйственных организаций, а это основной актив, который генерирует выручку. Поэтому их представление в бухгалтерской (финансовой) отчетности по справедливой стоимости позволит не только реально оценивать финансовое состояние и платежеспособность, но и в конечном итоге, будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности отечественных сельскохозяйственных организаций.

**К.э.н. Лесняк В.В.**

*Ростовский государственный строительный университет,  
Российская Федерация*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ТРАНСАКЦИОННОГО ПРОИЗВОДНОГО БАЛАНСА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРОЦЕССАХ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Разработка учетно-контрольного обеспечения процессов адаптивного управления предполагает использование архитектурных моделей интегрированных информационных систем поддержки принятия решений, принципов адаптации и реализации адаптивных мероприятий путем итеративного, последовательного достижения желаемого результата адаптации на базе инжиниринговых учетно-контрольных инструментов.

Учетно-контрольное обеспечение в системе адаптивного управления основывается на инжиниринговой методологии адаптивного учета и контроля, обеспечивающей реализацию и управление адаптивными мероприятиями к происходящим изменениям, бухгалтерское предвидение, прогнозирование и поэтапный контроль изменений в контексте комплексного объединения результатов адаптации: прогнозирование возможных вариантов изменений; реализация имеющихся возможностей, инициатив и мероприятий; быстрая адаптация; реализация постепенных последовательных изменений и адаптация к ним; реализация итеративного механизма достижения желаемого результата адаптации.

В основе данных процессов в системе адаптивного управления лежит механизм достижения будущих желаемых результатов, избегания потенциально возможных опасностей, ориентированный на выживаемость институциональных единиц в условиях изменяющейся внешней среды, риска и неопределенности.

Выживание представляет собой сохранение системой сущностных, обязательных, определяющих свойств, несмотря на возмущающее воздействие среды. Второстепенные, несущностные свойства системы могут при этом приобретаться или утрачиваться, в чем выражается структурная адаптация к изменениям в среде, необходимая, если чисто количественные корректировки оказываются недостаточными. Адаптация в широком смысле предполагает при этом не только повышение способности системы к воспроизводству своих инвариантных свойств при расширяющемся спектре возмущающих воздействий, но и усиление регулятивных способностей в отношении среды, то есть таких воздействий системы на среду, которые ограничивают возможности возникновения сильных возмущений, угрожающих выживанию системы [2, с. 73], с обес-

печением контроля этих процессов в системе учетно-контрольного обеспечения процессов адаптивного управления.

Воспроизводство инвариантных свойств системы обеспечивается реализацией направлений адаптации по соответствующим инструментам адаптивного инжиниринга: управление на основе альтернативного выбора, обеспечение адаптивной предсказуемости, управление переменами, сегментарная политика организации, использование адаптивных возможностей резервной системы, предвидение желаемого будущего и разработка итеративных этапов его достижения, мониторинг и контроль.

В основе реализации контрольных функций адаптивных учетно-контрольных систем в условиях перехода к управлению изменениями на основе альтернативного выбора, итерационного приближения желаемых результатов и реализации многовариантных решений по изменениям лежит разработка методологии транзакционного контроля итеративного приближения к желаемым результатам адаптации с поэтапным определением уровня и экономического характера адаптации, ориентацией на сохранение и обеспечение показателей собственности в контексте реализуемых адаптивных мероприятий, направлений экономической активности, стратегических мероприятий, ситуационных мероприятий.

Транзакции как базовые единицы анализа и контроля получили широкое распространение в теории информации, логики, управления, что, в конечном итоге, привело к возникновению транзакционного учета, анализа и контроля, объектами которых выступают несколько сотен транзакций: рыночных, контрактных, стратегических, отраслевых, внешнеэкономических, логистических, производственных, маркетинговых, адаптивных и др.

Методология транзакционного контроля строится на органическом сочетании и использовании возможностей архитектурных систем и моделей транзакционной архитектуры в целях создания гибкой, эффективной, самонастраиваемой учетно-контрольной системы информационного типа, обеспечивающей поэтапную реализацию адаптивных мероприятий, ориентированных на сохранение и обеспечение динамики агрегированных и дезагрегированных показателей собственности.

Транзакционная архитектура обеспечивает ситуационное управление и итеративность транзакционного учета и контроля по этапам приближения к желаемому будущему, целевым результатам адаптации в условиях постепенных изменений и реализации адаптивных мероприятий.

При этом в качестве базового критерия оценки экономического характера и уровня адаптации целесообразно взять агрегированные и дезагрегированные показатели собственности, выступающие индикаторами рыночной стоимости

капитала и эффективности итеративных адаптивных мероприятий по отношению к стоимости институциональной единицы (чистые активы и чистые пассивы).

Методология транзакционного контроля ориентирована в конечном итоге на показатели собственности в виде агрегированных и дезагрегированных показателей чистых активов и чистых пассивов в рыночных и справедливых ценах как основных показателей оценки эффективности адаптивных мероприятий – определения уровня и экономического характера адаптации (активная, пассивная, нейтральная), что соответствует требованиям адаптивного управления изменениями: до изменений, после изменений, с учетом изменения цен; с учетом получаемого синергетического эффекта; с учетом факторов адаптации, переходом от факторов с максимальной вероятностью к факторам с минимальной вероятностью; с учетом проводимых адаптивных мероприятий; с учетом реализации оперативных, тактических, стратегических изменений и др.

Для этих целей предлагается использование транзакционного учетно-контрольного инструментария адаптивного инжиниринга в виде экономического механизма транзакционного производного баланса, основанного на использовании принципа гипотетической реализации активов и удовлетворения обязательств в адекватных ценах в целях получения разнообразных вариантов балансовых обобщений ресурсов институциональной единицы и их источников, характеризующих уровень и экономический характер адаптации в условиях реализации итеративного адаптивного алгоритма.

Основная цель транзакционного контроля в системе адаптивного управления сводится к прогнозированию желаемых результатов адаптации, разработке и контролю эффективности реализации этапов приближения к этим результатам с позиции динамики собственности. При этом архитектура функционирования инструментария адаптивного инжиниринга настраивается на решение конкретной задачи, что позволяет использовать инструментарий транзакционного контроля в целях выявления наиболее эффективных форм управления адаптивными процессами достижения желаемых результатов будущего: архитектурно-структурированное обеспечение транзакционного контроля; обеспечение принципа действующего предприятия; контрольная среда; контроль изменений; инжиниринговые методы контроля; алгоритмизация и технология контроля; итерации транзакционного контроля; экономический механизм транзакционного производного баланса; контрольные показатели; этапы приближения к желаемым результатам адаптации; анализ результатов контроля; принимаемые решения.

В основе экономического механизма транзакционного производного баланса лежит ориентация на оценку изменений с позиции прироста стоимости

институциональной единицы и прогнозирование желаемого результата адаптации с отражением и регулированием комплекса взаимосвязанных процессов: динамика изменений во внешней среде (повторяющаяся, изменяющаяся, увеличивающаяся и др.); характер изменений (постоянность, новизна, темпы изменений, взаимозависимость и др.); альтернативные варианты развития и способность к реагированию (адаптация к изменениям, быстрая адаптация, итеративность достижения желаемых результатов адаптации и др.); экономический характер адаптации (стабильная, реактивная, упреждающая, последовательная, креативная и др.).

Адаптивные реакции подразделяются на два типа: пассивная адаптация, когда предприятие изменяет свое поведение, чтобы действовать более эффективно; активная адаптация, когда предприятие самоизменяет свою среду с тем, чтобы его поведение в настоящем и будущем было более эффективным [1, с. 44], что может быть отражено на базе трансакционного производного баланса.

Использование механизма трансакционного производного баланса в системе трансакционного контроля создает замкнутый круг информационной прозрачности, что соответствует парадигме адаптивного управления: улучшенная прозрачность, улучшенная стратегия, улучшенная деятельность.

В условиях стохастической экономики выигрывает тот, кто найдет наиболее удачную модель стратегического прогнозирования и итеративного приближения желаемого будущего, и получит положительные результаты. Использование прогнозных, ситуационных инжиниринговых механизмов лежит в основе системы стратегического предвидения [3, с. 97].

Трансакционный производный баланс составляется по этапам итеративного достижения желаемых результатов адаптации с учетом последовательности предшествующих переменам событий с выходом на показатели собственности: оценка возникающих проблем и возможностей, определение необходимых перемен; инициирование изменений и преодоление сопротивления; поэтапная реализация и контроль изменений по вариантам экономической активности (1-й этап, 2-й этап, 3-й этап и т.д.).

Инжиниринговые показатели собственности в виде чистых активов и чистых пассивов в условиях использования трансакционного механизма контроля выступают учетно-контрольными точками, по которым обеспечивается проведение промежуточного и итогового контроля и определения уровня достигаемой адаптации, которые определяют: критерий эффективности проводимых адаптивных мероприятий, вариантов экономической активности, альтернативных вариантов развития и т.д.; критерий принятия эффективных управленческих решений, влияющих на рыночный рост стоимости институциональной

единицы; критерий определения значения реализации изменений (активное, пассивное, нулевое); критерий определения экономического характера и уровня адаптации (активная, пассивная, нейтральная); критерий достижения желаемых результатов адаптации.

Функционирование экономического механизма транзакционного производного баланса основано на системе показателей учетных агрегатов, представляющей собой набор укрупненных экономических позиций и аналитических показателей, построенных по принципу архитектоники и соответствующих структуре институциональной единицы, транзакционной архитектуре управления, используемых в начальном операторе, итеративном контрольном алгоритме, конечном операторе, и, в итоге, формирующих базу данных транзакционного контроля в системе адаптивного управления: агрегаты, разделы и показатели структурированного плана счетов, рабочего плана счетов, бухгалтерского баланса, планового баланса, прогнозного баланса, стратегического баланса, основного балансового уравнения, мега-счета, группы показателей и т.д.

В результате технология транзакционного контроля может быть представлена в виде итеративного алгоритма использования механизма транзакционного производного баланса:

- начальный оператор;
- корректировочные транзакции, предполагающие реализацию корректировочных процедур в системе агрегированных бухгалтерских записей для уточнения данных начального оператора;
- градуалистические транзакции, обеспечивающие организацию контроля последовательных изменений в системе бухгалтерских записей на базе агрегированных и дезагрегированных показателей собственности (чистых активов и чистых пассивов) с расчетом значения реализации изменений: активное (увеличение стоимости чистых активов и чистых пассивов в результате реализации изменений), пассивное (снижение стоимости чистых активов и чистых пассивов в результате реализации изменений), нулевое значение реализации изменений;
- адаптивные транзакции (стратегические, ситуационные, стохастические, семантические и др.), обеспечивающие поэтапное определение и контроль достигаемых результатов адаптации в системе агрегированных бухгалтерских записей с определением уровня адаптации на базе рассчитанных показателей чистых активов и чистых пассивов: активная (увеличение стоимости чистых активов и чистых пассивов в результате реализации адаптивных мероприятий), пассивная (сокращение стоимости чистых активов и чистых пассивов в результате реализации адаптивных мероприятий), нейтральная (отсутствие эффекта реализации адаптивных мероприятий);

– гипотетические трансакции, предполагающие реализацию гипотетических процедур ценовой реализации активов и удовлетворения обязательств в системе агрегированных бухгалтерских записей в целях определения ценового синергетического эффекта адаптации;

– конечный оператор в виде системы агрегированных и дезагрегированных показателей собственности чистых активов и чистых пассивов, уровня реализации изменений, уровня адаптации по этапам итеративного достижения желаемых результатов адаптации.

Реализация данного алгоритма обеспечивает экономическую базу управления изменениям и итеративного контроля достижения желаемых результатов адаптации. Результаты трансакционного контроля по данным трансакционного производного баланса представляются в виде отклонений в стоимости чистых активов и чистых пассивов, выявленных факторов отклонений с определением желаемого результата адаптации в разрезе изменений и этапов приближения: до изменений: скорректированная стоимость институциональной единицы; после реализации изменений: градуалистическая стоимость институциональной единицы по данным изменений; с учетом адаптивных мероприятий: адаптивная стоимость приближения к желаемому результату; с учетом ценового синергетического эффекта: гипотетическая стоимость институциональной единицы.

Анализ результатов трансакционного контроля проводится по этапам итеративного приближения к желаемым результатам адаптации в виде скорректированной, градуалистической, адаптивной, гипотетической стоимости собственности.

Использование экономического механизма трансакционного производного баланса в процессах адаптивного управления обеспечивает реализацию адаптивных возможностей учетно-контрольной системы институциональной единицы на базе итеративного контроля по этапам приближения к желаемым результатам адаптации в условиях постепенных изменений и реализации адаптивных мероприятий с поэтапным определением уровня и экономического характера адаптации с позиции оценки их эффективности по отношению к динамике собственности институциональной единицы.

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

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.
2. Данилов-Данильян В.И. Экономико-математический энциклопедический словарь / В.И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: ИНФРА-М, 2003. – 688 с.
3. Романова С.В. Концепция и методология формирования системы стратегического анализа в строительстве: монография / С.В. Романова. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2010. – 218 с.



# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

### Економіка та управління підприємствами

<i>Бойко О.С.</i> Диагностика инновационности промышленных предприятий.....	3
<i>Васильева О.М.</i> Этапы формирования качества строительной продукции.....	4
<i>Верескун М.В., Колосок В.М.</i> Визначення ефективності управління конкурентоспроможністю крупних корпоративних структур.....	7
<i>Князева О.А.</i> Підходи до вибору тарифних стратегій підприємства поштового зв'язку.....	10
<i>Кожевникова С.Ю.</i> Применение предпринимательскими структурами общественного питания инновационных инфокоммуникационных технологий как фактор формирования конкурентных преимуществ.....	12
<i>Козлова Е.В.</i> Планирование маркетинговой стратегии в контексте реализации коммуникативной политики предприятия.....	15
<i>Матвійчук К.А.</i> Тіньова економіка як наслідок недосконалої податкової системи в Україні.....	18
<i>Могилевская О.Ю.</i> Маркетинговый аудит в современной системе управления промышленным предприятием.....	22
<i>Нагуляк В.О.</i> Можливість застосування аутсорсингу в аграрній сфері економіки.....	24
<i>Хаванова М.С.</i> Функції фінансової стратегії підприємства.....	26
<i>Циганенко Г.В.</i> Корпоративне управління: особливості в акціонерних товариствах з переробки сільгосппродукції.....	28
<i>Чурикова С.Ю.</i> Системный подход к управлению деятельностью предприятия материально-производственного сектора.....	31
<i>Шпанковська Н.Г., Котенко Н.О.</i> Удосконалення типології методів управління виробництвом.....	34
<i>Явкаев Д.Х., Сулейманов Р.О.о.</i> Формирование условий для мониторинга устойчивого развития предприятий.....	37

### Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

<i>Волгина О.А., Шуман Г.И., Белов А.А.</i> Состояние и развитие инвестиционной деятельности Приморского края накануне саммита АТЭС.....	41
<i>Лапенко М.В., Лешуков В.С., Балаян А.А.</i> Развитие сотрудничества России и Украины в сфере нанотехнологий.....	48

*Шамардин Д.Н., Анопоченко Т.Ю.* Инновационный кластер  
в Ростовской области..... 52

*Шептухина Л.И., Дорина О.В.* Проблемы развития  
социальной инфраструктуры моногорода..... 57

**Економіка природокористування  
та охорони навколишнього середовища**

*Беспалов В.И., Парамонова О.Н.* Экономические аспекты обращения  
с твердыми отходами потребления в условиях городского хозяйства  
Российской Федерации..... 62

*Проха Л.М.* Напрями вдосконалення фінансово-економічного механізму  
охорони навколишнього середовища ..... 64

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

*Защитина Е.К., Кобец Е.А.* Модернизация рынка труда  
как один из аспектов модернизации экономики ..... 67

**Гроші, фінанси і кредит**

*Волохова І.С.* Функції територіальних фінансів в умовах децентралізації..... 69

*Клишина Ю.Е., Басанова С.Ю.* Проблемы управления государственными  
финансами ..... 72

*Ламський М.Д.* Проблеми розмежування бюджетних повноважень в Україні..... 75

**Бухгалтерський облік, аналіз та аудит**

*Акимов А.А., Денисенко А.Н.* Сравнительный анализ учета предмета лизинга..... 78

*Кулиш Н.В.* Подходы к признанию и оценке биологических активов  
в российской и международной учетной практике..... 81

*Лесняк В.В.* Экономический механизм трансакционного производного  
баланса и его использование в процессах адаптивного управления..... 85

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

**НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ**

Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції

Київ · 4-5 жовтня 2012 р.

У семи томах

Том 7. Наукові дослідження в галузі економіки:  
теорія та практика

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції*

*Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів*

*За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор *Біла К.О.*  
Технічний редактор *Капуш О.Є.*

Здано до друку 22.10.12. Підписано до друку 25.10.12.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Спосіб друку – різнограф.  
Ум. др. арк. 4,95. Тираж 100 пр. Зам. № 1012-07.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09р.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.  
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, вул. Березинська, 80, офіс 2  
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

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

