





**EKONOMICKÉ VĚDY**

**EKONOMIKA PODNIKY**

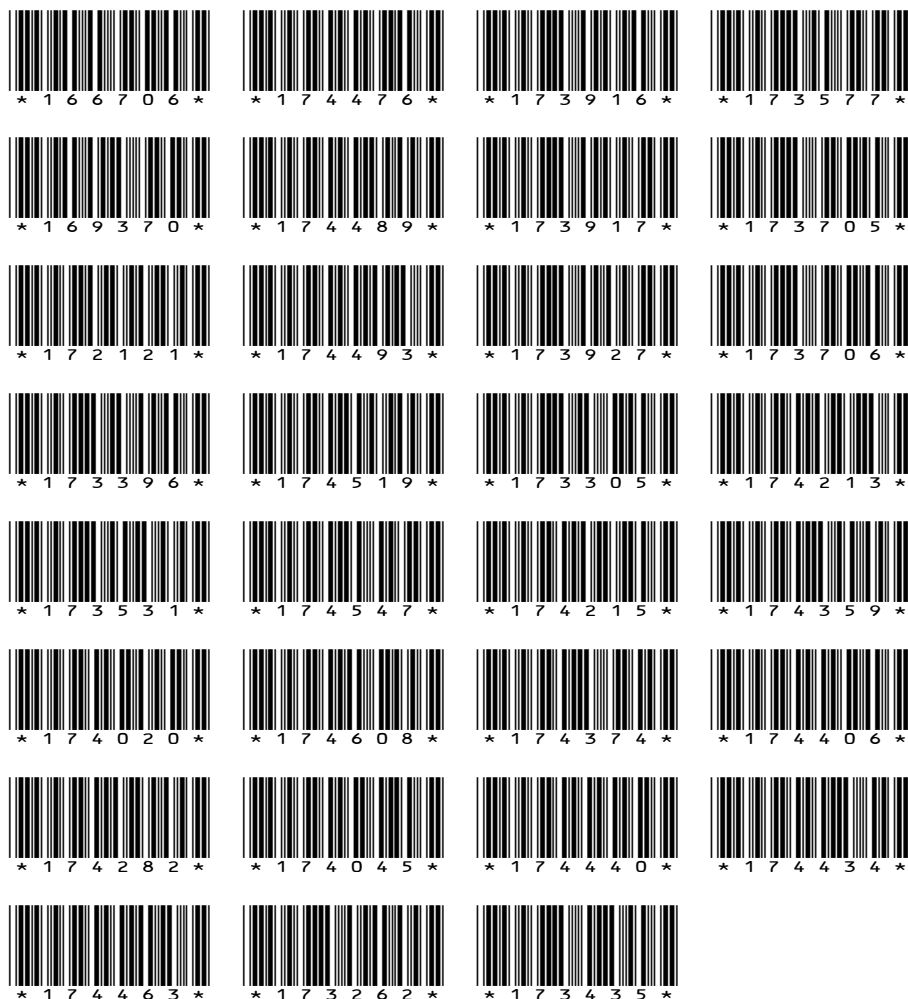
**Ткаченко Сергій Анатолійович**

*к.е.н., доц., проректор з науково-педагогічної роботи (навчальний процес)  
ВНЗ «Миколаївський політехнічний інститут», Україна*

**МЕТОД ВИБОРУ КОМПЛЕКСУ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ  
ДЛЯ ПІДСИСТЕМИ ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНОЇ ОБРОБКИ  
ІНФОРМАЦІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНО РОЗВИНУТИХ СИСТЕМ  
УПРАВЛІННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ  
ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ  
ТА ВИРОБНИЧИМИ ОБ'ЄДНАННЯМИ**

Найкращим методом вибору комплексу технічних засобів для підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями виступає імітація його роботи при різних варіантах обладнання. Різні варіанти технічного забезпечення підсистеми управління на практиці будуть відрізнятися як витратами, так і своєю техніко-економічною ефективністю – здатністю виконувати завдані обсяги робіт у встановлені часові терміни. Тому ряд провідних фахівців із даної галузі знань рекомендує в цьому випадку проводити системний аналіз різних варіантів за методом «витрати – ефективність» [1, с. 91]. Згідно з ним, перш за все, відсіваються «неефективні» варіанти, тобто такі, які вимагають і великих витрат та не дозволяють отримати значних в порівнянні з іншими варіантами функціонально-орієнтованих результатів. Потім серед ефективних варіантів знаходиться оптимальний варіант, при якому необхідні витрати прийнятні, а одержуваний техніко-економічний ефект (ефективність) виступає прийнятним та достатнім. Зіставлення досягнутого в кожному конкретному варіанті техніко-економічного результату з необхідними витратами ведеться при цьому з урахуванням цілого ряду різних додаткових умов, що виходять за рамки сформульованої задачі (комплексу завдань). Так, тільки при виборі моделі машин електронних цифрових загального призначення на практиці доводиться вивчати і зіставляти велике число їх економічних, технічних, організаційних, інформаційних і математичних параметрів (договірна вартість машин електронних цифрових, загальні експлуатаційні витрати, продуктивність праці, характеристики операційної системи управління, характеристики прикладних програм та інші).





Виходячи із повноти та достовірності початкових даних, якими володіє розробник технічного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, найбільш доцільним виступає попередній (укрупнений) і уточнений вибір номенклатури та кількості технічних засобів. Для попереднього вибору комплексу технічних засобів підсистеми управління можна використовувати основні організаційно-економічні характеристики промислового підприємства та виробничого об'єднання і їх цехів, дільниць, бригад, що впливають на обсяг оброблюваної в процесі аналізу інформації (наприклад, тип виробничо-господарської діяльності, його організаційно-виробнича структурна складова, вид і складність вироблюваної готової продукції (якісні характеристики та технічні параметри товару), чисельність та кваліфікація робітників тощо), і наближені економіко-аналітичні залежності обсягів інформації від кожного із факторів впливу. Уточнений вибір комплексу технічних засобів підсистеми управління вимагає більш значної та детальної початкової інформації.

#### Література

1. Юрков В. М. Системный анализ промышленного производства [Текст] / В. М. Юрков. – Киев: Издательство ИК АН УССР, 1976. – 94 с.: ил.
2. Иванов А. П. Техническое обеспечение автоматизированных систем управления / А.П. Иванов, Р.Г. Брагина, Л.Д. Абрамова. – М.: Знание, 1974.–64с.

**К.е.н. Дубінський С.В., ст. гр. ЕП-09 м. зс. Журавлюк В. В.**  
*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля*

### ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Інвестиції в людський капітал являють собою будь-які дії, що підвищують професійну кваліфікацію та продуктивні здібності людини і тим самим продуктивність її праці. Витрати, що сприяють підвищенню людської продуктивності, можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде багаторазово компенсовано дедалі значнішим потоком доходів у майбутньому.

Інвестиції в людський капітал бувають різних видів. Передусім це, звичайно, витрати на освіту, включаючи загальну та спеціальну, формальну та неформальну освіту, підготовку за місцем роботи і т. ін. Вони є найочевиднішим, найпоширенішим і, напевно, найважливішим видом інвестицій у людський капітал. Освіта формує працівників, які стають кваліфікованішими і продуктивнішими. Витрати на охорону здоров'я мають також велике значення. Добре здоров'я – результат витрат на профілактику захворювань, медичне обслуго-

вування, дієтичне харчування та поліпшення життєвих умов – продовжує тривалість життя, підвищує працездатність і продуктивність праці. Нарешті, витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць відносно низької продуктивності праці в місця з відносно високою продуктивністю, збільшуючи тим самим результати використання свого людського капіталу. Крім названих вище, відповідно до основних активів людського капіталу, до інвестицій відносять також витрати на пошук економічно значимої інформації, виховання дітей (вкладення в майбутній людський капітал) та ін [1].

Отже, всі види витрат, які можна оцінити в грошовій або іншій формі і які сприяють зростанню в майбутньому продуктивності та заробітків працівника, розглядаються нами як інвестиції в людський капітал.

Інвестування – це важлива передумова виробництва людського капіталу, але ще не саме його виробництво, що здійснюється у процесі активної людської діяльності, в якій майбутній власник цього капіталу практично завжди виступає водночас і об'єктом, і суб'єктом, і результатом впливу. Людський капітал створюється як у суспільному секторі економіки (наприклад, у сфері освіти) за рахунок і державних, і приватних інвестицій, так і на особистісному рівні в тому розумінні, що витрати часу та праці для саморозвитку й самовдосконалення майбутнього власника людського капіталу абсолютно необхідні для нарощення цього капіталу. Ці приватні витрати потім обов'язково включаються у суспільні витрати відтворювального процесу, оскільки накопичений запас знань, умінь та інших продуктивних рис людини може реалізуватися і бути оціненим лише в суспільстві завдяки активній діяльності його власника [2].

Інвестиції в людський капітал мають особливості, що відрізняють їх від інших видів інвестицій:

Віддача від інвестицій у людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини. Чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше, за інших рівних умов, вони даватимуть віддачу. Але слід враховувати, що якісніші та триваліші інвестиції приносять, як правило, більший і триваліший ефект.

Порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу, інвестиції в людський капітал, за оцінками багатьох економістів, є найвигіднішими як для окремої людини, так і для суспільства в цілому.

Характер, масштаби і види інвестицій у людину зумовлені історичними, національними, культурними особливостями та традиціями суспільства, менталітетом народу. Наприклад, рівень освіти і вибір професії дітьми значною мірою залежать від сімейних традицій, професії та рівня освіти їхніх батьків [2].

Є особливості також у фізичному та моральному зношенні людського капіталу. Воно визначається, по-перше, мірою природного старіння (фізичного зношення) людського організму та притаманних йому психофізіологічних

<b>Есимсеитова К.А., Есимсеитов М.С., Кусшибекова Ж.Ж.</b> Транзитные перевозки и межрегиональное сотрудничество в казахстане.....	53
<b>Есимсеитова К.А., Есимсеитов М.С., Аскарров Д.Г., Ильясов Е.М.</b> Развитие и тенденции автомобильного транспорта в Казахстане .....	55
<b>Ахмет Г.С.</b> Социальная составляющая конкурентоспособности железнодорожного транспорта республики Казахстан .....	57

## EKONOMIKA ZEMĚĎĚLSTVÍ

<b>Пацукова И.Г.</b> Направления совершенствования региональной аграрной политики .....	62
<b>Сакун Л.М., Хващинська О.А.</b> Перспективы развития сельского туризма на Кировоградщине.....	64
<b>Іщенко І.І.</b> Інноваційна стратегія в розвитку плодоовочевого комплексу України .....	66
<b>Содома Р.І.</b> Використання іноземного досвіду щодо вдосконалення кредитних відносин аграрних підприємств з банками .....	68

## REGIONÁLNÍ EKONOMIKA

<b>Бутова Т.В., Миловидова Н.А., Смирнова А.А.</b> Анализ системы регулирования отношений бизнеса и региональных властей .....	71
<b>Алексеева Н.Ф., Дринь О.Я.</b> Дослідження туристичних потоків в Україні .....	73
<b>Рязанов Н.Р.</b> Особенности безработицы в Донецкой области.....	76
<b>Долженко Д.Е.</b> Моноструктурность экономики Вологодской области как фактор развития региона.....	78
<b>Утебалиева Д.Б., Алиханова М.</b> Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерліктің дамуын ынталандыру және реттеу жолдары .....	84
<b>Єрмоленко О.О.</b> Методологічне забезпечення визначення стану просторової асиметрії розміщення продуктивних сил регіону .....	87
<b>Климанова Н.В.</b> Анализ доступности жилья в Российской Федерации .....	98
<b>Кожухметов З.К., Винокуров А.Н.</b> Анализ структуры и потоков иностранных инвестиции по регионам Республики Казахстан .....	101

## OBSAH

## EKONOMICKÉ VĚDY

## EKONOMIKA PODNIKŮ

<b>Ткаченко С.А.</b> Метод вибору комплексу технічних засобів для підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями.....	3
<b>Дубінський С.В., Журавлюк В.В.</b> Особливості інвестицій в людський капітал....	5
<b>Карапейчик И.Н.</b> Ресурсно-факторный подход к оценке потенциалов с позиций квалиметрии.....	8
<b>Байкин А.К.</b> Продовольственная безопасность как важнейшая составляющая национальной безопасности.....	11
<b>Карабицкая Е.И., Пуряев А.С.</b> Исследование и разработка стратегии развития предприятия (на примере Торгового дома «МТЗ-ЕлАЗ»).....	13
<b>Закревська Л.М.</b> Інтеграція малих підприємств харчової промисловості в умовах глобалізації економіки.....	17
<b>Гуріна О.В., Конькова С.О.</b> Моделювання основних фондів підприємства.....	19
<b>Пахомова Е.С.</b> Методика расчета капитальных вложений в технологическое оборудование для условий реализации инновационно-инвестиционных проектов создания предприятий промышленности.....	21
<b>Кожухівська Р.Б.</b> Управління процесами ризик-менеджменту на туристичних підприємствах.....	28
<b>Качор А.М.</b> Аналіз ціноутворення продукції на торгівельному підприємстві.....	31
<b>Чавдар А.</b> Аналіз загального товарообігу та товарообігу аптеки «Екофарм+».....	34
<b>Наливайко Н.М., Волохов Д.С.</b> Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.....	36
<b>Тарасов Д.А.</b> Обслуживающие кооперативы: формирования та початок діяльності.....	38
<b>Полуянович И.В., Разумов И.А.</b> Налоговое планирование и его роль в увеличении прибыли субъектов хозяйствования.....	40
<b>Калиев А.Ж., Аманниязова Б.К.</b> Обеспечение конкурентоспособности продукции фармацевтического предприятия.....	44

## LOGISTIKA

<b>Ковалев Г.А.</b> Основные проблемы и пути развития конкурентных сегментов в сфере грузовых перевозок на железнодорожном транспорте.....	49
--	----

функцій, а по-друге, мірою економічного старіння (морального зношування) внаслідок застарівання знань чи відносного зменшення цінності здобутої колись освіти. Особливістю людського капіталу є також те, що у процесі використання він не лише зношується, а й збагачується за рахунок надбання людиною професійного досвіду навіть без спеціальних інвестицій. Тому зношування людського капіталу відбувається (у разі правильного його використання) значно повільніше порівняно з фізичним капіталом. Якщо ж у процесі використання людського капіталу постійно робляться додаткові інвестиції у безперервну освіту, здоров'я тощо, то його якісні й кількісні характеристики (обсяг, цінність, якість) можуть поліпшуватися протягом майже всього життя людини.

Функціонування людського капіталу, віддача від його застосування зумовлені волею людини – власника цього капіталу, її індивідуальними інтересами та перевагами, її зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, зокрема й економічної. Тому капіталовкладенням у людину притаманний вищий, ніж для звичайних капіталовкладень ступінь ризику та невизначеності, а зміни в обсязі людського капіталу залежно від витрат принципово неможливо оцінити з тією самою точністю, що й відносно фізичного капіталу [3].

Вкладення в людський капітал дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефекти.

Інвестиції в людський капітал можна класифікувати за такими групами витрат:

- 1) первинна освіта (дошкільна, початкова, середня, професійно-технічна, вища);
- 2) охорона здоров'я в широкому розумінні, включно з усіма витратами, які сприяють продовженню тривалості життя, зміцненню імунітету, фізичної та психічної сили, витривалості людей;
- 3) освіта дорослих, що включає навчання та підвищення кваліфікації на виробництві, самовдосконалення, додаткову освіту тощо;
- 4) виховання гуманітарних складових людського капіталу, що включає вміння підтримувати нормальні стосунки, налагоджувати ділові контакти, політичну та соціальну лояльність, відповідальність людини, її корпоративність, моральність, ціннісні орієнтації;
- 5) посилення мотивацій працівників до підвищення якості своєї праці;
- 6) міграція працівників та їхніх сімей з метою поліпшення умов працевлаштування;
- 7) пошук економічно важливої інформації [2].

До інвестицій у людський капітал деякі вчені відносять і витрати на фундаментальні наукові розробки. Адже в процесі розвитку науки не лише створюються інтелектуальні новації, на основі яких потім формуються нові технології виробництва і способи споживання, а й відбувається перетворення самих людей як суб'єктів господарювання, бо саме вони внаслідок цього стають носіями нових здібностей і потреб. В інформаційному суспільстві, куди рухаються розвинуті країни і де визначальна роль належатиме сферам, у яких завдяки розвитку

науки, освіти, культури накопичуються інформаційні багатства суспільства, що потім акумулюються у сфері технологій, наука перетворюється на своє рідний генератор людського капіталу.

Література:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина / О.А. Грішнова Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
2. Долішній М.І. Соціально-трудова потенціал: теорія і практика / М.І.Долішній, С.М. Алушко. – К.: Наукова думка, 1994. – 263 с.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник/ А.М. Колот, О.О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. Наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711с.

**К.э.н. Карапейчик И.Н.**  
*ПАО «Азовмаши»*

## **РЕСУРСНО-ФАКТОРНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛОВ С ПОЗИЦИЙ КВАЛИМЕТРИИ**

Как известно, квалиметрия – это наука о количественном измерении (оценивании) качества продукции [1,2]. В настоящее время некоторые ученые рассматривают квалиметрию более широко, как дисциплину, изучающую методологию и методы количественной оценки качества объектов произвольной природы.

В основе всех квалиметрических подходов лежит представление о качестве объекта оценки (для простоты далее будем говорить о качестве продукции – основном объекте оценки классической квалиметрии) как совокупности свойств, обычно имеющей иерархическую структуру, и конструирование групповых (комплексных, обобщенных) и интегральных показателей качества путем свертки (осреднения тем или иным способом), первичных или групповых показателей нижестоящих иерархических уровней.

Таким образом, в рамках квалиметрических подходов к оценке качества продукции основными вопросами, подлежащими решению, являются следующие:

- построение, в общем случае, многоуровневой иерархически упорядоченной системы показателей, всесторонне (с точки зрения решаемой задачи) характеризующих качество оцениваемой продукции;
- определение шкал и единиц измерения первичных и групповых, включая интегральный, показателей;
- выбор методов измерения первичных показателей;

показатель лучше всего отражают долгосрочные приоритеты и совокупное поведение отечественных инвесторов. Так, например, в 2013 году объем инвестиций в основной капитал составил 2205,2 млрд. тенге и превысил уровень соответствующего периода 2012 года на 22,1% [4].

Литература:

1. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг.
2. Садвакасова Б., Рахматуллаева Д.Ж. Иностранные инвестиции в Казахстане: привлечение и необходимость использования. Вестник КазГУ. Серия экономическая. – Алматы, 2009г., №9
3. Официальный сайт Агентства по статистике Республики Казахстан. Интернет ресурс: // <http://www.stat.gov.kz>
4. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. Интернет ресурс: // <http://www.nationalbank.kz>



уровня жизни и накопление финансовых ресурсов, позволяющих в долгосрочной перспективе обеспечить переход на постиндустриальное сервисно-технологическое развитие.

Сегодня можно констатировать, что Казахстан признан в мировом сообществе как государство с рыночной экономикой, страна одной из первых стран СНГ приобрела инвестиционный страновой рейтинг. Всемирный Банк включил Казахстан в число 20 стран мира, наиболее привлекательных для инвестиций. За годы независимости в экономику страны привлечено свыше 21 млрд. долл. США.

В соответствии с принятой моделью в стратегическом плане Казахстан формируется как страна с открытой экономикой, ориентированной на экспорт товаров, услуг, капитала и рабочей силы, основанной на конкуренции и взаимовыгодном сотрудничестве со всеми странами мира.

Можно констатировать, что в области реализации стратегического плана экономика страны взяла хороший старт. В среднесрочной перспективе необходимо продолжить ускоренное развитие и одновременно проводить качественные изменения в экономике и социальной сфере

На современном этапе развития Казахстана как нового независимого государства, ориентирующегося на рыночные отношения, главным направлением экономических реформ становится выработка и реализация инвестиционной политики государства, нацеленной на обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение эффективности экономики.

Для решения этих задач, а также для обеспечения структурных преобразований экономики на основе программы действий правительства по углублению реформ и в условиях ограниченности внутренних источников финансирования исключительно важное значение приобретает привлечение иностранного капитала в экономику республики.

Основными инвесторами, вложившими в экономику Республики Казахстан свои капиталы являются такие крупные страны как Голландия, Франция, РФ, Великобритания, Китай, Южная Корея и др. Эти страны не только оживляют инвестиционный климат в РК, но и помогают развитию отечественной экономики.

Казахстан стремится создать благоприятный социальный, финансово-экономический, правовой режим для деятельности иностранных инвесторов и соответствующий их интересам инвестиционный климат, решать одновременно свои проблемы и достигать поставленных целей.

Кроме того, были разработаны и введены в действие другие нормативные правовые акты, регулирующие инвестиционную деятельность в Казахстане с целью привлечения иностранных инвестиций.

Для оценки ситуации сложившейся в отношении инвестиций целесообразно из общего объема вложений в экономику страны выделить инвестиции в основной капитал (главная составляющая инвестиций в нефинансовые активы). Этот

– выбор методов построения групповых и интегрального показателя качества продукции.

Учитывая то принципиально важное в квалиметрии обстоятельства, что оценка качества продукции является сравнительной характеристикой, одним из ключевых вопросов при оценивании качества является также и вопрос выбора «эталона», базы сравнения.

С методологической точки зрения основные проблемы на пути количественного измерения качества возникают в связи с большим количеством и качественной разнородностью первичных показателей качества, а также с неизбежностью использования интервальных и порядковых шкал при оценивании первичных показателей. Несмотря на то, что указанные проблемы до конца не разрешены, а проблема однозначной свертки разнородных показателей в единый комплексный показатель в общем случае и теоретически неразрешима, методы квалиметрии являются общепризнанными и широко используются в разных областях теории и практики измерений.

В экономической теории потенциалов одной из широко поддерживаемых учеными концепций является ресурсно-факторная концепция, в соответствии с которой под потенциалом предприятий, отраслей, региональных либо национальной экономик понимается комплекс ресурсов или совокупность определенных факторов и условий, и т.п. (см. обзоры, содержащиеся в [4, 9]). Естественно, что такая трактовка потенциала диктует и вполне определенный подход к измерению уровня потенциалов, ориентированный на анализ соответствующих ресурсов, условий и факторов.

Придерживаясь и развивая концепцию потенциалов в экономике, опирающуюся на представления о потенциале как об определенной способности субъекта экономики – носителя потенциала [4, 5, 6], автором на модельном уровне проведен анализ количественных оценок потенциалов, основанных на идеологиях ресурсно-факторного и развиваемого автором системного подходов (см., в частности, [7, 8]). Как показали проведенные исследования, оценки, получаемые с помощью указанных подходов, заметно отличаются друг от друга. Понимание глубинных причин такого отличия возможно на пути проведения параллелей между квалиметрическими подходами к оценке качества продукции и ресурсно-факторным подходом к измерению потенциалов экономических субъектов.

В самом деле, как и в квалиметрии, ресурсно-факторный подход предполагает на первом этапе определение перечня ресурсов и прочих факторов, обуславливающих формирование уровня (оказывающих влияние на уровень) потенциала экономического субъекта.

Как и при оценке качества продукции при измерении потенциалов на основе оценок состояния факторов следующим этапом оценивания является выбор показателей, характеризующих состояние каждого фактора в отдельности, шкал измерения этих показателей и собственно оценка состояния каждого из этих факторов, т.е. оценка значений соответствующих показателей.

Далее при измерении потенциалов экономических субъектов по сути без каких либо отличий используются стандартные для квалиметрии методы свертки частных показателей состояния факторов в обобщенные.

Единственным существенным отличием категории потенциала от категории качества как объектов измерения является абсолютный характер оценок потенциала, означающий, с точки зрения проблемы измерения, что для оценки потенциала некоторого субъекта экономики не нужно прибегать к каким либо сопоставлениям с другими экономическими субъектами. Однако это обстоятельство практически никак не отражается на основных этапах измерения потенциалов в рамках ресурсно-факторного подхода, которые в точности совпадают с основными этапами оценивания качества продукции.

Здесь следует отметить, что в теории качества есть подходы, которые изначально оперируют с разницей в уровнях первичных показателей качества продуктов-аналогов, конструируя интегральные оценки качества сравниваемых продуктов на основе указанных разностей. Ясно, что такие методы оценки качества продукции не применимы к измерению потенциалов отдельно взятых экономических субъектов, хотя могут использоваться для получения сравнительных оценок потенциалов разных субъектов либо одного и того же субъекта в различные периоды времени.

Резюмировать все вышеизложенное можно следующим образом. Оценки потенциалов, получаемые в соответствии с методологией ресурсно-факторного подхода к измерению потенциалов, по аналогии с оценками качества продукции являются обобщенными оценками системы факторов, обуславливающих уровень потенциалов, и по сути не являются оценками собственно потенциалов.

#### Литература:

1. Азгальдов Г.Г. Теория и практика оценки качества (основы квалиметрии). / Азгальдов Г.Г. – М.: Экономика, 1982. – 256 с.
2. Кирилов В.И. Квалиметрия и системный анализ / Кирилов В.И. – М. ИНФРА-М, 2011, 440 с.
3. Карапейчик И.Н. О состоятельности ресурсного подхода к определению потенциалов предприятия / И.Н. Карапейчик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 5, Т. 1. Економічні науки. – С. 148-153.
4. Карапейчик И.Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий : монография / Карапейчик И.Н. – Мариуполь: «Новый мир», 2011. – 184 с.
5. Карапейчик И.Н. Понятие потенциала в экономике: задачи и направления исследований / И.Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7 (133). – С. 16-25.
6. Карапейчик И.Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И.Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступа к журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.

строительство по перегонке нефти, в Павлодарской области 58% – в металлургическую промышленность. В других регионах иностранные инвестиции вкладываются в пищевую промышленность, производство табачных изделий, развитие гостиничного комплекса и объектов общественного питания, транспорт и связь.

Увеличение удельного веса иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций региона, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, наблюдается в Алматинской, Восточно-Казахстанской, Кызылординской, Мангистауской, Павлодарской, Южно-Казахстанской областях. Преобладают инвестиции в основной капитал в Кызылординской (69%), Мангистауской (64%), Павлодарской (54%) областях.

Существующая структура инвестиций фактически закрепляет сырьевую ориентацию казахстанской экономики. Если в 1999 году добывающая промышленность получила 41,6% от общего объема инвестиций в капитальное строительство, то в 2012 году – уже 61,0%. И основной объем приходится на добычу углеводородов [2].

Доля инвестиций в обрабатывающую промышленность немного возросла. Более того, произошло это в основном за счет увеличения вложений в металлургию.

Если в 2012 году доля прямых иностранных инвестиций в нефтегазовую отрасль составляла 71,2%, то в 2013 году она возросла до 80,8%. Зато доля ПИИ, полученных обрабатывающей промышленностью Казахстана уменьшилась соответственно с 7,9% до 3,9%.

Очевидно, что существующее положение дел, когда наша республика извлекает из недр сырье и проводит его первичную обработку, чтобы затем вывезти в другие страны мира для выработки готовой продукции, устраивают всех, кроме нас.

Положение осложняется тем, что как только Казахстан попытается защитить свой внутренний рынок от инвесторов, пусть хотя бы на словах, тут же вмешаются правительства стран-доноров. Хотя на самом деле картина получается более чем странная. Мы привлекаем по 1 миллиарду долларов в год прямых иностранных инвестиций из США, чтобы затем инвестировать туда столько же средств Национального фонда и накопительных пенсионных фондов [3].

Таким образом, в настоящее время развитие Казахстана происходит по классическому экономическому сценарию, так как сравнительное экономическое преимущество характеризуется наличием крупных запасов полезных ископаемых. Интенсивное развитие производства и экспорта сырьевых ресурсов позволило национальной экономике преодолеть кризис и обеспечить в последние три года экономический рост.

Прогресс развития экономики Казахстана заключается в том, что благодаря проведению государственной политики по привлечению иностранных инвестиций в сырьевые отрасли промышленности и осуществлению структурно-институциональных преобразований в финансовой сфере в стране происходит рост

До последнего времени основной формой прямых иностранных инвестиций в Казахстане остаются совместные предприятия (СП). Если в 1995 году в республике было всего 491 СП, в 1998 г. – 736, то на 2012 год их число выросло на 1/3 и составляет свыше одной тысячи совместных предприятий [1].

Одним из важнейших и наиболее объемных видов иностранного капитала, поступающего в нашу республику в период рыночных преобразований, являлись негосударственные займы под государственные гарантии, так называемые экспортные кредиты. За период с 2005 по 2010 г. в республику привлечены экспортные кредиты 17 стран мира на 5 млрд. долл. США. В наиболее крупных размерах привлечены кредиты: США (2 млрд. долл. США), Германии (1 млрд. долл. США), Турции (300 млн. долл. США), Австрии (200 млн. долл. США) и Великобритании (180 млн. долл. США).

Для увеличения притока иностранного капитала в первую очередь нам необходимо создать в стране хорошо развитую инфраструктуру и коммуникации.

Для стабилизации экономики и обеспечения устойчивого экономического роста необходимо привлечение и эффективное использование внешних инвестиционных ресурсов, которые призваны обеспечить решение следующего круга задач:

- реструктуризацию национальной экономики;
- ликвидацию диспропорций в экономическом и социальном развитии регионов;
- усиление экспортного потенциала страны;
- развитие импортозамещающих производств;
- формирование частного и смешанного секторов экономики, способствующих развитию конкурентной среды;
- создание рыночной инфраструктуры;
- привлечение передовой зарубежной технологии, ноу-хау и управленческого опыта.

Привлечение иностранного капитала в экономику республики требует взвешенной государственной политики, обеспечивающей сочетание открытости с протекционизмом, направленными на развитие сбалансированной национальной экономики. Другими словами, государственная политика в области привлечения иностранного капитала должна обеспечивать режим наибольшего благоприятствования для иностранных инвестиций в сочетании с механизмами сдерживания и противовесов [2, с.77].

Наиболее активно иностранные инвесторы вкладывают средства в горнодобывающую (38 % от общего объема) и обрабатывающую (20%) промышленность, транспорт и связь (25%), в то время как в сельское хозяйство крупными и средними предприятиями не инвестировано средств. В Мангистауской и Актюбинской областях иностранные инвестиции в основном используются на строительстве объектов по добыче сырой нефти и природного газа (82% и 94% соответственно). В Западно-Казахстанской области 77% иностранных инвестиций привлекается в

7. Карапейчик И.Н. Ресурсно-факторная концепция потенциалов: объект и методология оценки / И.Н. Карапейчик // Современный научный вестник. – 2013. – № 23 (162). – С. 11-20.

8. Карапейчик И.Н. Факторный подход к оценке потенциалов: ограничения и возможности / И.Н. Карапейчик // Уральский научный вестник. – Казахстан. – 2013. – № 6 (54). – С. 42-57.

9. Степанов А.Я. Категория «потенциал» в экономике [Электронный ресурс] / А.Я. Степанов, Н.В. Иванова. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.

**Магистр экономических наук Байкин А.К.**

*Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова,  
Республика Казахстан.*

## **ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

По утверждению американского ученого М. Энсмингера, «продукты питания – это и ответственность, и оружие. Это ответственность потому, что одно из важнейших прав – это право на пищу и ее потребление в достатке. С другой стороны, это оружие, поскольку в политике и экономике продукты питания играют огромную роль и обладают большей силой, нежели пули или нефть».

Продовольственная безопасность выступает как часть концепции национальной экономической безопасности, суть которой состоит в обеспечении уровня и качества экономического роста, позволяющих максимально удовлетворить насущные потребности людей и общества и иметь достаточные государственные резервы, активный платежный и торговый балансы.

Рассмотрение продовольственной безопасности Казахстана в аспекте общей экономической безопасности является актуальной проблемой, так как в этом процессе отражены реальные тенденции развития сельскохозяйственного производства, состояния внутреннего рынка и положения на нем потребителей, определяется степень вовлеченности и зависимости национальной экономики от мирового рынка продовольствия, используется механизм государственной стратегии с учетом внутренних и внешних факторов развития страны.

Особое значение вопросам продовольственной безопасности государства как политико-экономической категории, влияющей на внутреннюю и внешнюю безопасность страны, уделяется в казахстанском законодательстве. Правовой основой

продовольственной безопасности являются Конституция РК, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РК, Гражданский кодекс РК, законы РК, а также иные нормативно-правовые акты, в которых закреплены основы правового регулирования агропромышленного производства. Следует отметить, что в развитых странах мира для обеспечения продовольственной безопасности приняты специальные законодательные акты. В Казахстане в настоящее время в этом направлении проводится большая работа. Так, в Республике уже приняты новые законы по защите внутреннего рынка Казахстана; выпуску сельскохозяйственной продукции мирового стандарта; охране селекционных достижений; стандартизации; внесены изменения в Таможенный кодекс страны и др. Однако все эти законодательные акты имеют не совсем прямое отношение к продовольственной безопасности. Поэтому возникает потребность законодательно определить ряд понятий, напрямую отражающих эту проблему. Так, в Законе Республики Казахстан «О зерне» (от 19.01.2001 г. № 143-ІІ-ЗРК) дано следующее определение продовольственной безопасности: «Продовольственная безопасность – состояние экономики, в том числе ее агропромышленного комплекса, обеспеченное соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями, независимо от внешних и внутренних условий, при котором удовлетворяются потребности населения в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами питания».

Почти 15 лет назад на четырнадцатом пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи государств СНГ от 16 октября 1999 г. в Санкт-Петербурге был принят Модельный закон «О продовольственной безопасности СНГ (постановление № 14-10 от 16 октября 1999 г.)». Названный документ определяет основные направления государственной политики стран СНГ в области обеспечения продовольственной безопасности, являющейся составной частью их безопасности, а также необходимым условием обеспечения основных прав и свобод граждан в соответствии с действующими нормами международного права.

*В модельном законе были сформулированы основные понятия, которые должны быть в национальных законодательных актах по продовольственной безопасности стран СНГ:*

- продовольственная безопасность государства (далее – продовольственная безопасность);
- обеспечение продовольственной безопасности;
- продовольственный кризис;
- физиологические нормы питания;
- жизненно важные продукты питания;
- необходимый уровень производства продуктов питания;
- физическая доступность продуктов питания;
- экономическая доступность продуктов питания;
- государственный продовольственный резерв.

По модельному закону продовольственная независимость считается обеспеченной, если годовое производство жизненно важных продуктов питания в

Решение второй проблемы также должно заключаться в строительстве жилья для малообеспеченных слоев населения, а также в развитии различных государственных программ помощи данному населению.

Литература:

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] / Банк России. – Режим доступа [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
3. Палий М.В. Оценка изменения доступности жилья при организации в России строительных сберегательных касс [Текст] / М.В. Палий // Финансы и кредит. – 2011. – №46 (478)- с. 10-15

**Кожаметов З.К., Винокуров А.Н.**

*Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева*

## **АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ПОТОКОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИИ ПО РЕГИОНАМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Республика Казахстан стремится войти в число 50 наиболее конкурентоспособных стран. В этой связи одной из главных стратегических задач в Казахстане является привлечение в экономику инвестиций, как национальных, так и иностранных, которые позволили бы реализовать программы конкурентоспособного экономического роста, активно развивать человеческий капитал, внедрять инновации. Уже действует ряд крупных проектов с вложением иностранного и национального капитала. При этом, наблюдаются как позитивные тенденции в формировании инвестиционного климата, так и негативные.

В этой связи предьявляются новые требования к политике государства в области привлечения инвестиций: государство остро нуждается в переходе от вложений преимущественно в сырьевой сектор к инвестициям в наукоемкие отрасли экономики.

Все поступающие в республику иностранные инвестиции мы условно подразделяем на три потока: прямые иностранные инвестиции, экспортные кредиты и официальная помощь развитию.

Таблица 1

## Расчет индекса доступности жилья с кредитом в 2008-2012 г.г.

Показатель/год	2008	2009	2010	2011	2012
стоимость квартиры, тыс. руб	2902,6	2402	3065,1	2376,1	2552,6
среднедушевые доходы, тыс. руб	17,3	18,6	20,9	20,9	23,1
количество человек в семье	3	3	3	3	3,0
совокупные доходы семьи, тыс руб	51,9	55,9	62,9	62,9	69,2
имеющаяся доля средств от стоимости квартиры, %	20	20	20	20	20,0
требуемая сумма кредита, тыс. руб	2322,1	1921,6	2452,1	1900,1	2042,1
срок кредита, лет	17,94	16,46	16,36	14,91	15,0
годовой процент по кредиту	12,9	14,3	13,1	11,9	12,7
ежемесячный платеж по кредиту, тыс. руб	27,8	24,8	20,5	26,2	25,5
NAI	46,58	56,38	76,6	60,03	67,8

Источник информации: данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики. Расчеты автора.

Расчеты проводились для семьи из 3-х человек, при двух созаемщиках. Таким образом, видно, что для людей с низкими доходами даже при наличии созаемщиков ипотека практически остается недоступной, т.к. индекс доступности жилья с кредитом намного ниже эталонной величины в 100%. Наибольшее значение этот индекс принимал в 2010 году, увеличившись на 20% по сравнению с предыдущим годом. Однако даже в этот период доходы заемщиков могли обеспечить только 76,6% требуемой суммы.

Таким образом, налицо проблема недоступности ипотечного кредитования для людей со средними доходами. При этом следует учесть, что заработная плата многих ниже средней по стране.

Таким образом, на данный момент присутствуют две основные проблемы на рынке жилья: низкая доступность жилья для населения, которое самостоятельно решает свои жилищные проблемы, и низкие темпы решения жилищных проблем тех семей, которые вынуждены обращаться за помощью к государству при решении таких проблем.

Поскольку государство не может диктовать коммерческим банкам условия предоставления ипотечного кредита, прежде всего, ставку по нему, решением первой проблемы должно являться снижение стоимости квадратного метра жилого помещения, и, как следствие – снижение необходимой суммы кредита. В текущих условиях это можно осуществить путем строительства жилья эконом-класса и предоставления различных льгот застройщикам со стороны государства.

стране составляет не менее 80 % годовых потребностей населения в таких видах продуктов питания в соответствии с физиологическими нормами.

Исключительно важная составляющая концепции продовольственной безопасности страны – внешнеэкономическая деятельность государства и субъектов экономики, так как одной из ее целей является наполнение внутреннего продовольственного рынка. При этом экономика страны должна быть ориентирована на продовольственное самообеспечение, а участие в международном разделении труда должно играть лишь сопутствующую роль.

Для обеспечения продовольственной безопасности используются иные оценочные критерии, в частности такие, как: эффективная организация оптовой и розничной торговли, переработка и хранение продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, развитие предприятий АПК на местном уровне, равномерное обеспечение и поддержание достаточно широкого, сбалансированного ассортимента продтоваров, размер сезонных запасов продукции и др. Продовольственное обеспечение регионов определяется также уровнем доходов их населения, действующими на местных продовольственных рынках ценами, уровнем развития личного подсобного хозяйства сельских и пригородных жителей, промышленным развитием и рядом демографических и географических факторов.

## Литература:

1. Колесняк А. Продовольственное обеспечение как система // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – № 2.
2. Аграрная политика /А.П. Зинченко, В.И. Назаренко, В.В. Шайкин и др.; под ред. А.П. Зинченко. – М.: КолосС, 2004. – С. 243.

## Карабицкая Е.И., студент

Казанский (Приволжский) федеральный университет  
(Набережночелнинский институт), Россия

## Пуряев А.С., д-р экон. наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет  
(Набережночелнинский институт), Россия

## ИССЛЕДОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВОГО ДОМА «МТЗ-ЕЛАЗ»)

Стратегический план развития является важной целью для любого предприятия, которое хочет быть успешным и занимать лидирующее положение. Правильно разработанный стратегический план ведет к повышению экономического

роста предприятия и приводит к необходимому уровню развития организации, как правило, на долгосрочный период времени [2, с.75].

Торговый дом МТЗ-ЕлАЗ занимается реализацией различного рода сельскохозяйственной, строительной, дорожной техники, продажей запасных частей к тракторам марки «Беларус», а так же оформляет заявки на комплектацию техники навесным оборудованием.

При исследовании торгового дома были выявлены следующие недостатки:

1. В структуре мотивации персонала на данном предприятии ведущую роль занимают внешние факторы, это в свою очередь, приводит к демотивирующей системе компенсаций сотрудников. Работники не заинтересованы в увеличении продаж своего предприятия, данная система их не стимулирует.

2. Высокая текучесть кадров так же указывает на слабую мотивацию персонала. Работники не держатся за свое место, при первой же возможности они могут сменить свое место работы.

3. Плохие внутрфирменные коммуникации между руководителем и сотрудниками.

4. С целью привлечения покупателей продукции и услуг ООО «МТЗ-ЕлАЗ» периодически проводятся презентации, выставки-продажи, но при этом совершенно отсутствует реклама в СМИ.

5. Непрофессиональный подбор кадрового состава, в свою очередь, сказывается на некачественном выполнении своей работы и на несвоевременной сдаче ее.

6. Растущее конкурентное давление. При этом руководство не предпринимает никаких усилий для выявления плюсов и минусов деятельности основных конкурентов для разработки необходимых мероприятий по повышению собственных конкурентных преимуществ.

Самым главным критерием того, что предприятие работает плодотворно можно считать мнение сотрудников самого предприятия [1].

В проводимом опросе участвовало 20 человек из числа персонала ООО «МТЗ-ЕлАЗ» (10 линейных руководителей технологического отдела, отдела по работе с персоналом, производственного участка и отдела бухгалтерии и 10 человек – рабочие технологического отдела и производственного участка).

На вопрос: «Какие приоритеты Вы считаете ведущими в ООО «МТЗ-ЕлАЗ»? (укажите три)» были получены следующие результаты.

и получивших жилые помещения: в 2012 году этот показатель вырос на 29,1% по сравнению с 2008г., и такая же положительная динамика наблюдается в течение всего рассматриваемого периода. Однако в целом данные выглядят не столь утешительно: доля семей, улучшивших свои жилищные условия, в общей структуре нуждающихся в таком улучшении остается крайне низкой: по состоянию на конец 2012 г. она составляет всего лишь 7%.

Несмотря на то, что государство проводит жилищную политику в отношении определенных категорий населения (дети-сироты, военнослужащие, и т.д.), понятно, что оно не в силах обеспечить жильем всех нуждающихся сразу. Кроме того, многие не попадают под определенные категории, и вынуждены решать вопрос об улучшении жилищных условий самостоятельно. В этом случае одним из вариантов решения проблемы может быть ипотечный кредит.

Ипотечное кредитование из года в год становится все более распространенным. Так, по данным Банка России, ежегодно растут такие показатели ипотечного кредитования, как количество выданных кредитов и объем предоставленных кредитов. Однако для всех ли доступно ипотечное кредитование?

Чтобы ответить на это вопрос, рассчитаем индекс доступности жилья с кредитом (Housing Affordability Index, HAI), который применяется для оценки доступности жилья в мировой практике. Он рассчитывается по формуле:

$$HAI = (\varepsilon * R / C) * 100\%, \text{ где}$$

$\varepsilon$  – предельная норма дохода, которая идет на ипотеку;

R – среднемесячный доход домохозяйства;

C – среднемесячный платеж по кредиту.

Для расчета величины C применяется следующая формула:

$$C = D * (r/12) / [1 - 1 / (1 + r/12)^{12n-1}], \text{ где}$$

D – сумма требуемого кредита;

r – ставка процента;

n – срок кредита

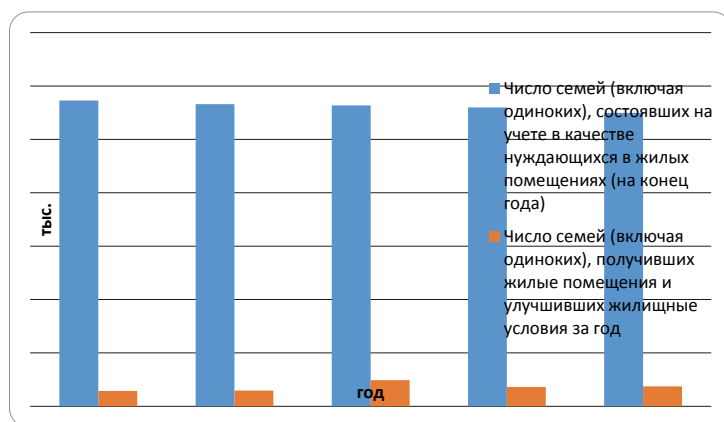
Индекс доступности жилья с кредитом показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходом, который необходимо иметь для приобретения квартиры с использованием кредита. эталонное значение индекса принято на уровне 100%. Расчеты представлены в таблице 1.

**Климанова Наталья Викторовна**

Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации

## АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

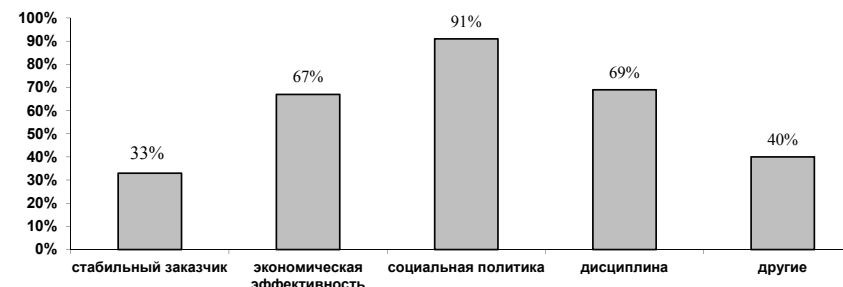
В настоящее время на территории Российской Федерации наблюдается довольно сложная ситуация на рынке жилья. Государство давно осознало, что необходимо проводить последовательную жилищную политику и помогать отдельным категориям граждан в приобретении жилья и в улучшении жилищных условий. Однако, как свидетельствуют данные Росстата, улучшение жилищных условий населения (если брать за основу число стоящих на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий) происходит крайне низкими темпами (рис.1).



**Рис.1. Соотношение числа семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, и числа семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия за год.**

Источник: составлено автором на основании данных Росстата.

Как видно по рисунку, число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий снижается: так, в 2012 году по сравнению с 2008 годом этот показатель снизился на 4,1%. Если говорить об этом показателе в процентном отношении, то видно, что начиная с 2009г. он не менялся. При этом видно, что растет число семей, улучшивших свои жилищные условия



**Рисунок – Результаты анкетирования.**

Отсюда следует, что весь персонал единодушен в представлении ценностей своего предприятия. Большая часть персонала (91%) выделили в качестве основной ценности социальную политику, а именно качественный и количественный уровень социальной политики который включает удовлетворение всех потребностей персонала. Это хороший уровень заработной платы, постоянные премии и моральное стимулирование. Больше половины персонала (69%) выделили такую ценность как «дисциплина», как одну из важнейших внутриорганизационных ценностей. Сюда же относится и трудовая исполнительность, высокое качество ответственности за выполнение своих профессиональных и статусных обязанностей, стабильность поведения, как отдельного работника, так и коллектива в целом. Более половины отметили – экономическую эффективность (67%). Данная ценность заключается в получении прибыли, которая позволяет быть предприятию успешным и перспективным.

Таким образом, по мнению персонала, основные ценности ООО «МТЗ-ЕлаЗ» – это социальная политика, дисциплина, экономическая эффективность, стабильный заказчик, введение новшеств, творчества, новаторства, личная преданность.

В связи с выявленными проблемами на предприятии, можно предложить следующие способы их решения:

1. Повысить мотивацию сотрудников, привить им заинтересованность к своей работе. Из опроса, приведенного выше видно, что персонал особое внимание уделяет социальной политике предприятия, значит, на мотивацию сотрудников значительно будет влиять улучшения в социальной политике. Сотрудников на данном предприятии можно заинтересовать повышением заработной платы, выплатами различного рода премий и надбавок, моральным стимулированием [3, с.10].

2. Проблему текучести кадров можно решить материальным и нематериальным стимулированием. На данном предприятии можно применить следующие: обеспечить возможность карьерного роста всем сотрудникам, предоставлять некоторым категориям персонала гибкий график рабочего времени, по возможно-

сти при планировании отпуска учитывать желание ведущих специалистов и лучших сотрудников компании, упоминать по имени сотрудника в реализованном им проекте, предоставлять места для парковки автомобиля лучшим сотрудникам. Таким образом, ведущие специалисты предприятия не будут стремиться сменить работу, так как на данном предприятии их работа ценится и поощряется.

3. Такую проблему как плохая внутрифирменная коммуникация можно устранить с помощью общих собраний и ящика предложений. Не стоит насильно заставлять ходить сотрудников на данные собрания, их будет посещать именно та категория сотрудников, которая заинтересована в процветании своего предприятия, люди, у которых есть свежие идеи и которые хотели бы внести свой вклад в развитие предприятия, его выход на новый уровень [5, с.86].

4. Необходимо уделить особое внимание рекламе в СМИ. Недостаток рекламной деятельности может значительно сказаться на продажах. Решением данной проблемы может служить следующее: формировать строго определенный бюджет на рекламу, заниматься проведением мероприятий в области PR, расширить границу проведения выставок и конференций, использовать директ-маркетинг и директ-мейл, выделить специалиста, занимающегося расчетами и отслеживанием эффективности проводимых рекламных кампаний.

5. Уделить внимание подбору персонала, так как качественный подбор персонала, в некоторых случаях, служит увеличением прибыли организации, повышением продуктивности и вообще положительно влияет на развитие предприятия. Необходимо нанимать персонал на работу четко в соответствие с профилем должности и желателен стаж работы. Новым, неопытным сотрудникам сначала нужно пройти испытательный срок, чтобы убедиться, что сотрудник будет полезным на предприятии. Так же нужно учитывать то, как новый сотрудник вольется в коллектив, на предприятие должна быть благоприятная эмоциональная атмосфера.

6. Разработать программу по исследованию деятельности основных конкурентов. Так как растущее конкурентное давление является опасной угрозой для предприятия. Необходимо выявить все плюсы и минусы конкурентов для разработки новой политики предприятия, направленной на повышение своих конкурентных преимуществ.

В качестве общей стратегии предприятие использует стратегию стабильности, оно хочет укрепить свое положение на рынке. В качестве деловой стратегии (конкурентной) предприятие использует стратегию «преимущество в издержках», организация хочет увеличить количество покупателей, расширить свои границы на рынке [4].

Единой стратегии развития для всех предприятий не существует. Каждого предприятие, по своему, уникально и должно иметь собственную, правильно разработанную стратегию, которая должна быть составлена исходя их преимуществ и недостатков организаций, должны учитываться различные факторы, такие как вид

де області займають нейтральну позицію, передбачається, що вони є областями-донорами для інших регіонів.

Таким чином, слід зробити висновки про те, що висунута гіпотеза підтвердилася лише частково. На стан сприйняття економічної системи працездатного населення впливає велика кількість факторів, у тому числі і загальна соціально-економічна та політична ситуація у країні. Яскравим прикладом може слугувати економічна криза у 2008 році, коли майже у всіх областях спостерігалось від'ємне міграційне сальдо. Дифузія працездатного населення не обмежилася історично складеними економічними регіонами, вона поширювалася на значно більші території та прийняла масштаби міжрегіональної дифузії. Хоча не виключно, що відбувається і перетікання працездатного населення у країни близького зарубіжжя.

#### Література:

1. Лібанова Е.М. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність / Е. М. Лібанова // *Економіка України* . – 2014. – № 3. – С. 4–19.
2. Алексеев С.В. Историчні особливості трудової міграції населення України в перехідний до ринку період (1991–2004 рр.) / С. В. Алексеев // *Інтелігенція і влада* . – 2012. – Вип. 24. – С. 87–98.
3. Голубник О.Р. Економіко-математичне моделювання трудової міграції населення України: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / О.Р. Голубник ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2010. – 20 с.
4. Тюркин М. Л. Миграционная система России : Монография. / М. Л. Тюркин. – М. : Издательский дом «Стратегия», 2009. – 368 с.
5. Зайончковская М. Миграционная ситуация в современной России. / М. Зайончковская // *Человек и труд*. – 2010. – №6 – С. 48.
6. Моисеенко В. Снижение масштабов внутренней миграции населения России: опыт оценки динамики по данным текущего учета. / В. Моисеенко // *Вопросы статистики*. – 2008. – №7 – С. 47–56.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>



2010-2009	Київська (2,285)	Житомирська(1,019), Чернігівська (-0,146)	–
2011-2010	Київська (3,486)	Житомирська (-0,101), Чернігівська (0,157)	–
2012-2011	Київська (-0,404)	Житомирська (1,14), Чернігівська (-1,13)	–

Сприйняття економічною системою Столичного регіону людської складової продуктивних сил – є цілком прогнозоване (табл. 10). Київська область та сам Київ є досить розвиненими з великими перспективами у майбутньому. Тому зрозуміло, що інші області Столичного економічного регіону є донорами працездатного населення для Київської області. Лише у кризовий період – 2007-2006 роки – сприйняття економічною системою Столичного регіону людської складової продуктивних сил було нейтральне. В усіх трьох областях на той час міграційне сальдо мало від'ємне значення. Починаючи з 2008-2007 років і по сьогодні, Київська область притягує до себе продуктивні сили в частині людських ресурсів, оскільки тут можливість пошуку роботи значно ширші аніж в інших означених областях, вищий показник заробітної плати та можливість кар'єрного зростання.

Аналізуючи отримані результати, можна помітити таку закономірність, що напередодні кризи 2007-2008 років багато областей поводити себе дещо по-іншому, і економічні системи регіонів сприймали людську складову продуктивних сил більш позитивно. Наприклад, Придніпровський економічний регіон сприймав Дніпропетровську область як приймаючу, а з настанням кризи – Дніпропетровська і Запорізька області перейшли у категорію нейтральних одна до одної областей з від'ємним міграційним сальдо. У 2006-2005 роках навіть Полтавська область сприймалась економічною системою Північно-Східного регіону як приймаюча область, бо тут розміщено багато великих працюючих підприємств: Кременчуцький паливно-переробний завод, гірничо-збагачувальні підприємства, цілий ряд великих підприємств харчової промисловості, які потребували все нової робочої сили. Волинська область у передкризовий час також була у приймаючих областях, а далі, окрім періоду 2011-2010 років, перейшла у стан нейтральних областей. Навіть у Причорноморському районі були зміни – АР Крим у 2007-2006 роки мав настільки стрімкий розвиток, що навіть Одеська область потрапила до областей-донорів. Карпатський регіон сприймав області Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську та Чернівецьку як нейтральні лише у періоді спостереження 2006-2005 років. Далі Чернівецька область зайняла позицію приймаючої області. У Столичному економічному регіоні також не обійшлося без змін. Напередодні кризи у 2006-2007 роках, Чернігівська, Житомирська та Київська області сприймалися економічною системою Столичного регіону як нейтральні.

Таким чином, можна зробити висновок, що напередодні кризи багато областей мали дещо кращу ситуацію щодо працевлаштування та соціальної ситуації взагалі. Области переміщувалися або в приймаючі, або в нейтральні. Ті регіони,

деятельности предприятия, его миссия, место, занимаемое на рынке, количество покупателей, спрос на его продукцию или услуги и ещё многие другие факторы.

#### Литература

1. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с.
2. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: Учебник / М.И. Бухалков. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 411 с.
3. Егоршин А.П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебное пособие / А.П. Егоршин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 378 с.
4. Планирование на предприятии (УМК-Планирование (студентам).zip). URL: <http://aidarp.ru/publications/uchebnyi-kompleks.html>. (дата обращения: 04.06.14).
5. Романов А.А. Маркетинговые коммуникации: Учебник / А.А. Романов, И.М. Синяева, В.А. Поляков. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 384 с.

**К.е.н. Закревська Л.М.**

*Національний університет харчових технологій, Україна*

### **ІНТЕГРАЦІЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Аналіз стану та динаміки ринку продовольства показує, що харчова промисловість не може конкурувати з рівнем розвитку цієї галузі в розвинених європейських країнах. Так, в роки, коли харчова промисловість України досягла найвищого рівня розвитку, величина показників середньодушового виробництва більшості продовольчих ресурсів у 2,5 – 15 разів перевищувала світові показники [1, с. 48]. Проте, з початку 90-х років досягнуті пріоритети поступово втрачалися, кризові явища, які охопили економіку країни, розповсюдилися і на переробні галузі. Однією з найважливіших причин нинішнього кризового стану вітчизняних підприємств є те, що вони виявилися не готові до конкуренції із західними підприємствами на відкритих внутрішніх ринках.

Особливістю сучасного становлення і розвитку малих підприємств харчової промисловості – різке загострення конкурентної боротьби, яке є наслідком всесвітньої глобалізації. У поєднанні з невисоким рівнем доходів підприємств, незадовільним фінансовим станом та ускладненим доступом до кредитних ресурсів така ситуація підштовхує малі підприємства до інтеграційних об'єднань. Вони

дають змогу посилити стійкість до негативних змін підприємницького середовища, залучати додаткові фінансові, матеріальні, інтелектуальні ресурси, які покращують фінансові результати діяльності його учасників.

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що інноваційний розвиток країни завжди супроводжується розвитком промислової інтеграції. У той же час, в умовах ринкової економіки й обмеженості інвестиційних ресурсів цей шлях вимагає продуманих рішень.

Слід також зазначити, що інтеграційним процесам властиві певні недоліки.

До найбільш типових причин невдалих процесів інтеграції можна віднести неефективний менеджмент, недооцінку реакції ринку (споживачів, конкурентів, постачальників та ін.), непослідовну стратегію реалізації інтеграційного процесу, недосконалий аналіз ринку тощо. Вони виникають як результат неефективної системи підготовки інтеграційних процесів та прорахунків керівників підприємств.

Крім того, малі підприємства харчової промисловості, мають свої специфічні особливості діяльності [2, с. 178-179]: сезонний характер виробництва (цукрова, консервна, олієжирова, виноробна), що призводить до нерівномірного використання виробничих потужностей; необхідність розташування виробництва, з одного боку, в місцях споживання, а, з іншого – в сировинній зоні (консервна, цукрова, олієжирова, чайна); велика залежність якості сільськогосподарської сировини від тривалості переробки (якість цукрових буряків, плодоовочевої сировини); строки зберігання сировини і готової продукції, як правило, обмежені (сировини – цукрових буряків, овочів, фруктів; готової продукції – хлібобулочної, маргаринової, кондитерської); необхідність пакувати та затарювати продукцію (продукція виноробної, лікєро-горілчаної, консервної, тютюнової, чайної промисловості); високі вимоги до якості продукції (свіжість, вміст вітамінів, смакові якості, естетичність, тощо); часта заміненість асортименту по багатьох продуктах; залежність якості готової продукції від якісних характеристик сировини (цукристість цукрових буряків і винограду, вміст сухих речовин у харчовій сировині); масовість продукції, що виробляється та її різноманітність (асортимент продукції харчової промисловості становить понад 3 тисячі найменувань); для виробництва деяких видів продукції необхідна велика кількість сировини (наприклад, для виготовлення 1 т. цукру необхідно переробити 9 т. цукрового буряку, з 1 т. зернової сировини отримують 28 дал. етилового спирту); вплив несприятливих кліматичних умов, які призводять до втрат сировини і прямих збитків малих підприємств.

Загострення ситуації на світовому продовольчому ринку, лібералізація зовнішньоторговельних відносин, зростання світових і внутрішніх цін на продукти харчування вимагають підвищення ефективності розвитку малих підприємств харчової промисловості й удосконалення інтеграційних механізмів. Тому дедалі більшого значення набувають інтеграційні моделі розвитку малого підприємництва харчової промисловості, спрямовані на задоволення потреби споживачів у тих видах якісних товарів і послуг, які раніше не задовольнялись;

2010-2009	Чернівецька (-0,259)	Закарпатська (0,166), Івано-Франківська (0,331), Львівська (-0,382)	–
2011-2010	Чернівецька (0,24)	Закарпатська (0,379), Івано-Франківська (0,167), Львівська (-0,772)	–
2012-2011	Чернівецька (-0,196)	Закарпатська (0,023), Івано-Франківська (-0,294), Львівська (0,796)	–

Економічні системи областей Карпатського економічного регіону дуже схожі між собою (табл. 9). Але за результатами розрахунків починаючи з періоду 2006-2005 років економічна система Чернівецької області сприймає Закарпатську, Івано-Франківську та Львівську як області – донори. Працевдатне населення покидаючи названі області та прямуючи до Чернівецької області вважає її більш стабільною та перспективною, ніж інші. Місто Чернівці за останні роки значно збільшило кількість свого населення. Дякуючи виваженим рішенням керівництва та великій кількості програм щодо розвитку міста, сюди стікається велика кількість працевдатного населення з прилягаючих областей. Зараз у місті проживає 258,8 тис. осіб. Така ж кількість осіб проживала у 1997 році, а потім стрімко падала до 2004 [7]. У місті діє кілька програм щодо зайнятості населення, покращується транспортна та соціальна інфраструктура. Отже, цим і можна пояснити те, що Чернівецька область стала притягувати до себе шукачів стабільної роботи.

Таблиця 10

**Здатність економічної системи Столичного регіону приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил**

Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
2005-2004	Київська (0,017)	Житомирська (-0,148), Чернігівська (0,329)	–
2006-2005	Київська (0,46)	Житомирська (0,7), Чернігівська (0,989)	–
2007-2006	–	–	Житомирська (0,574), Київська (-2,142), Чернігівська (0,411)
2008-2007	Київська (1,971)	Житомирська (-0,519), Чернігівська (0,262)	–
2009-2008	Київська (0,979)	Житомирська (0,592), Чернігівська (0,598)	–

2008-2007	АР Крим (-0,168), Одеська (2,297)	Миколаївська (-0,702), Херсонська (0,223)	–
2009-2008	АР Крим (-0,045), Одеська (0,115)	Миколаївська (0,373), Херсонська (1,401)	–
2010-2009	АР Крим (0,25), Одеська (-0,588)	Миколаївська (0,477), Херсонська (-0,008)	–
2011-2010	АР Крим (0,323), Одеська (-0,657)	Миколаївська (-223), Херсонська (0,073)	–
2012-2011	АР Крим (-1,379), Одеська (1,259)	Миколаївська (-0,698), Херсонська (-0,856)	–

Результати сприйняття економічною системою Причорноморського регіону людської складової продуктивних сил досить очікувані (табл. 8). Лише у двох періодах були нехарактерні для АР Крим та Одеської області міграційні коливання, коли вони з приймаючих областей перетворювалися на областей-донорів. Названі області притягують працездатне населення розвинутою курортною інфраструктурою, де у сезон кожен знайде собі роботу. Одеська область ще позиціонується як багатопрофільна промислова та аграрна область, яка розвивається та потребує все більше і більше фахівців. Миколаївська область перетворилася на область-донора через те, що суднобудівельна галузь знаходиться у кризовому стані і фахівці переміщуються у сусідню Одеську область у пошуках схожої роботи.

Таблиця 9

**Здатність економічної системи Карпатського регіону приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил**

Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
2005-2004	–	–	Закарпатська (-0,104), Івано-Франківська (0,182), Львівська (0,546), Чернівецька (0,289)
2006-2005	Чернівецька (0,422)	Закарпатська (-0,005), Івано-Франківська (-0,24), Львівська (0,353)	–
2007-2006	Чернівецька (0,142)	Закарпатська (0,461), Івано-Франківська (0,796), Львівська (-0,033)	–
2008-2007	Чернівецька (-0,103)	Закарпатська (0,049), Івано-Франківська (-0,225), Львівська (0,298)	–
2009-2008	Чернівецька (0,121)	Закарпатська (0,085), Івано-Франківська (0,095), Львівська (0,262)	–

зростання рівня зайнятості населення через створення додаткових робочих місць; збільшення кількості прибуткових підприємств.

Література:

1. Збарська А.В. Управління малими підприємствами сільських поселень / А. В. Збарська // Вісник аграрної науки. – 2011. – №10. – С. 47-51.
2. Ткачук Г.Ю. Формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / Г.Ю. Ткачук. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 200 с.

**Гуріна О.В., Конькова С.О.**  
*ВМУР оЛ «Україна», Миколаїв*

**МОДЕЛЮВАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТА**

У сучасних умовах господарювання, менеджерам підприємств різних форм власності, варто більше уваги приділяти впровадженню наукових підходів як до оцінювання механізму ефективності використання основних заходів, так і до моніторингу вказаного процесу. У зв'язку з цим, слід дослідити взаємозв'язок моделювання та аналітичних процедур, які здатні стати якісною основою для розробки програми відтворення основних фондів підприємства, зниження рівня їх спрацювання та підвищення рівня їх у виробничому циклі.

У нашому випадку, варто більш предметно зупинитися на основних елементах аналізу ефективності використання основних фондів, який дає підстави для визначення алгоритму подальшого моделювання процесу, що вивчається. З метою поглиблення аналізу показник фондівіддачі і фондомісткості визначається за всіма видами основних фондів (виробничого призначення, активної частини) тобто, використовується метод деталізації. Безумовно, потреба в цьому методі викликана тим, що загальні показники можуть нівелювати, згладжуючи окремі позитивні та негативні відхилення.

У своїй праці Г.І. Купалова [1], звертає увагу на тісний взаємозв'язок між методом деталізації та методом моделювання в економічному аналізі. Науковець констатує, що «...моделювання – це метод дослідження явищ, процесів, систем в економіці шляхом створення та аналізу їх моделей».

На думку багатьох вчених економістів необхідність використання моделювання пояснюється тим, що розкладання результативних показників на елементи (чинники) здійснюється з обов'язковим використанням різних типів детермінованих (функціональних) моделей. З наукового погляду, саме вони, дають змогу вивчити функціональний зв'язок між загальним результативним показником (функціонує) та окремими факторами (чинниками), які ще називають аргументами.

Разом з тим, повертаючись до проблеми підвищення показників ефективності використання основних фондів, серед яких ключовим виступає фондовіддача, доцільно звернутися до праці П.Я. Попович. Вітчизняний вчений застерігає [2] «...поки що в економічній літературі нема єдиної думки стосовно вартісного оцінювання продукції, яке приймають у розрахунок показника фондовіддачі». Більшість практиків вважає, що найближчою до реально можливої є фондовіддача розрахована у натуральному вираженні.

Концептуальне моделювання підвищення ефективності використання основних фондів може складатися, на наш погляд, з таких напрямків (рис. 1).

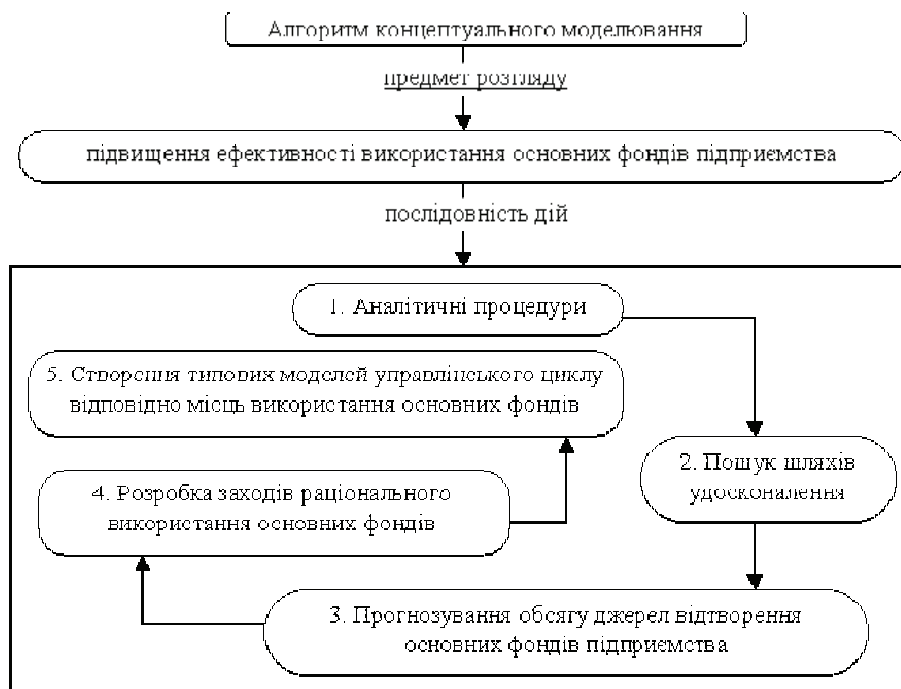


Рис. 1. Складові алгоритму концептуального моделювання поліпшення ефективності використання основних фондів

На нашу думку, використання вказаного алгоритму має поводитися аналітичними службами промислового підприємства із урахуванням його фінансових можливостей. Крім того, основним інформаційним потоком для визначення критеріїв, які оцінюють даний стан основних фондів має стати облікові форми фінансової звітності, а саме форма №1 «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові

Таблиця 7

**Здатність економічної системи Подільського регіону приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил**

Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
1	2	3	4
2005-2004	–	–	Вінницька (-0,778), Тернопільська (0,298), Хмельницька (-0,435)
2006-2005	–	–	Вінницька (0,359), Тернопільська (-0,332), Хмельницька (0,943)
2007-2006	–	–	Вінницька (0,516), Тернопільська (0,247), Хмельницька (0,195)
2008-2007	–	–	Вінницька (-0,27), Тернопільська (0,031), Хмельницька (0,825)
2009-2008	–	–	Вінницька (0,972), Тернопільська (0,249), Хмельницька (0,412)
2010-2009	–	–	Вінницька (0,308), Тернопільська (0,155), Хмельницька (-0,228)
2011-2010	–	–	Вінницька (0,692), Тернопільська (0,227), Хмельницька (-0,743)
2012-2011	–	–	Вінницька (-1,372), Тернопільська (0,279), Хмельницька (0,548)

Області Подільського економічного району протягом усіх періодів спостереження сприймалися економічною системою нейтрально одна до одної (табл. 7). Це пов'язано з тим, що усі вони приблизно мають однаковий рівень соціально-економічного розвитку та, відповідно, і схожі проблеми. Усі три області мають тривале від'ємне міграційне сальдо. Виникла ситуація, що населення цих областей з різних причин від'їжджає, і цілком ймовірно у інші економічні регіони (Столичний, Причорноморський) та навіть закордон (Молдова).

Таблиця 8

**Здатність економічної системи Причорноморського регіону приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил**

Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
2005-2004	Одеська (0,661)	АР Крим (-1,058), Миколаївська (1,066), Херсонська (0,51)	–
2006-2005	АР Крим (1,686), Одеська (-1,127)	Миколаївська (0,059), Херсонська (0,407)	–
2007-2006	АР Крим (-0,018)	Одеська (0,889), Миколаївська (-0,24), Херсонська (0,006)	–

2009-2008	–	–	Кіровоградська (1,582), Черкаська (0,619)
2010-2009	–	–	Кіровоградська (1,437), Черкаська (-0,821)
2011-2010	–	–	Кіровоградська (-0,562), Черкаська (0,618)
2012-2011	–	–	Кіровоградська (-0,575), Черкаська (-1,045)

Економічна система Центрального економічного регіону переміщення людської складової продуктивних сил сприймає досить нейтрально (табл. 5). Тобто взаємне проникнення продуктивних сил між Кіровоградською та Черкаською областями без сумніву присутнє, але воно досить незначне. Міграційне сальдо цих областей від'ємне на усіх досліджуваних періодах, що говорить про нестійке соціально-економічне становище у цих областях і працездатне населення від'їжджає з них у пошуках роботи.

Таблиця 6

#### Здатність економічної системи Північно-Західного регіону приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил

Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
2005-2004	–	–	Волинська (0,103), Рівненська (0,024)
2006-2005	–	–	Волинська (0,507), Рівненська (0,277)
2007-2006	Волинська (0,379)	Рівненська (-0,157)	–
2008-2007	Волинська (-0,197)	Рівненська (-0,219)	–
2009-2008	–	–	Волинська (-0,28), Рівненська (0,274)
2010-2009	–	–	Волинська (0,142), Рівненська (0,234)
2011-2010	Волинська (0,584)	Рівненська (-0,676)	–
2012-2011	–	–	Волинська (-1,088), Рівненська (0,283)

У Північно-Західному регіоні сприйняття економічною системою людської складової продуктивних сил досить непостійне (табл. 6). У трьох періодах спостереження (2007-2006, 2008-2007 та 2011-2010 роках) Волинська область мала статус приймаючої, а Рівненська – була донором працездатного населення. В інші періоди ці дві області займали позицію нейтралітету щодо перетікання продуктивних сил із однієї в іншу. Працездатне населення Рівненської області покидає регіон як з екологічних причин, так і з соціально-економічних – низька заробітна плата, відсутність потрібних вакансій та інше.

результати» та форма №5 «Примітки до фінансової звітності». Накопичення інформації для аналітичних досліджень має відбуватися за декілька звітних періодів, що надасть можливість провести порівняння рівня ефективності використання основних фондів згідно намічених планових регуляторів. Результати досліджень на підприємстві мають стати основою інформації, яка передбачена в Пояснювальній записці до річного звіту, що надасть можливість у наступному періоді порівняти величину окремих критеріїв, які оцінюють ступінь ефективності використання основних фондів.

Таким чином, в сучасних умовах господарювання промислові підприємства потребують наукових підходів до вивчення проблем процесу ефективності використання основних фондів. Одним із видів удосконалення, можна вважати, впровадження в практичну діяльність промислових підприємств алгоритму концептуального моделювання поліпшення ефективності використання основних фондів. За допомогою зазначеного алгоритму менеджери підприємства отримують можливість визначити послідовність дій, для досягнення більш якісного результату в управлінському рішенні, яке націлене на вирішення існуючих проблем процесу підвищення ефективності використання основних фондів у майбутньому.

#### Література:

1. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: [навчальний посібник] / Г.І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с. – ISBN 978-966-346-497-8.
2. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підручник] / П.Я. Попович. – [3-тє вид., перероб. і доп.] – К.: Знання, 2008. – 630 с. – (Вища освіта ХХІ століття). – ISBN 978-966-346-471-8.

К.э.н. Пахомова Е.С.

Тамбовский государственный университет имени Г.П. Державина, Россия

### МЕТОДИКА РАСЧЕТА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ УСЛОВИЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для определения размера инвестиций в проект, цель которого получение прибыли от производства и сбыта продукции, необходимо решить несколько задач. Во-первых, определить объем спроса на продукцию, которая планируется к выпуску. Затем, основываясь на полученных результатах, составит программу выпуска, которая, в свою очередь, включает в себя описание производственного



процесса, потребность в материалах, оборудовании и кадрах для производства единицы продукции. Заключительный шаг – определение суммарной потребности в ресурсах, указанных выше. Именно на этом шаге определяется общая потребность в инвестициях в производство.

Рассмотрим модель, основанную на имитации однотипных операций, случайно распределенных во времени. Для этого введем следующие понятия. Первое – минимальная единица измерения времени. *Эффективный фонд времени* – реальное время, за которое возможно произвести определенное количество операций, состоит из определенного числа минимальных единиц времени, выраженного натуральным числом. Длительность операции также выражается как произведение некоторого натурального числа на минимальную единицу времени. Операции начинаются в случайный момент времени. В данном случае умышленно вводится ограничение, так как для операции длительностью, например, 10 минут нет смысла рассматривать время непрерывным, а лучше взять интервал, например, в 10 секунд и считать, что следующая операция может начаться через: 0 сек, 10 сек, 20 сек, 30 сек, и так далее. Если допустить, что другая операция начнется в произвольную миллисекунду после начала предыдущей операции, это значительно увеличит объем вычислений или даже сделает расчет невозможным.

Выравнивание длительности операции по минимальным интервалам времени (выражение его натуральным множителем выбранного интервала), также позволит упростить алгоритм модели и свести его к операциям над целыми числами. Дополнительно стоит отметить, что длительность операции не может превышать длительность эффективного фонда времени, так как в данном случае время для выполнения операций выделено в недостаточном объеме и требует пересмотра. Моделирование будет происходить в одном варианте. Будут различаться методы оценки и набор параметров. Модель имеет параметры, представленные на рис. 1.

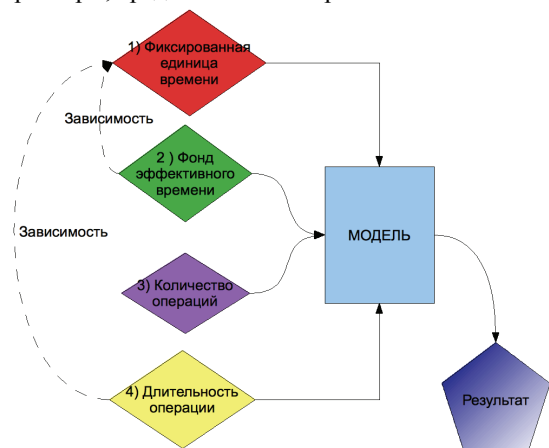


Рис. 1 Входные параметры модели

Таблиця 4

**Здатність економічної системи Північно-Східного регіону приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил**

Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
1	2	3	4
2005-2004	Харківська (-1,839)	Полтавська (0,546), Сумська (0,446)	–
2006-2005	Харківська (-0,438), Полтавська (-0,08)	Сумська (-0,025)	–
2007-2006	Харківська (-1,211)	Полтавська (-0,643), Сумська (0,413)	–
2008-2007	Харківська (-0,048)	Полтавська (0,292), Сумська (0,788)	–
2009-2008	Харківська (-1,21)	Полтавська (0,358), Сумська (0,01)	–
2010-2009	Харківська (-0,24)	Полтавська (-0,381), Сумська (0,273)	–
2011-2010	Харківська (-0,856)	Полтавська (-0,384), Сумська (0,019)	–
2012-2011	Харківська (1,618)	Полтавська (-0,449), Сумська (-0,297)	–

Ситуація у Північно-Східному регіоні досить прогнозована (табл. 4). Харківська область завжди притягувала до себе працездатне населення більш розвинутою інфраструктурою, більш високою заробітною платою та можливістю кар'єрного зростання. Лише в одному періоді 2005-2006 років у Полтавській області було позитивне міграційне сальдо. Інші періоди супроводжувалися лише негативними показниками не тільки у Полтавській, а й у Сумській області теж. Місто Харків є досить великим навчальним та науковим центром. Багато студентів із сусідніх областей навчаються у харківських ВУЗах, після закінчення яких не бажають повертатися додому, та залишаються у місті з ціллю пошуку престижної та високооплачуваної роботи.

Таблиця 5

**Здатність економічної системи Центрального приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил**

Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
2005-2004	–	–	Кіровоградська (-0,19), Черкаська (-0,109)
2006-2005	–	–	Кіровоградська (0,687), Черкаська (0,041)
2007-2006	–	–	Кіровоградська (0,48), Черкаська (0,685)
2008-2007	–	–	Кіровоградська (0,159), Черкаська (-0,08)

одна до одної області у перетіканні продуктивних сил. Але міграційне сальдо у всіх зазначених періодах є негативним, тобто у глобальному розгляді виникає ситуація, коли працездатне населення від'їжджає із цих областей швидше, аніж в'їжджає. У майбутньому це загрожує нестачею спеціалістів у цих областях.

Таблиця 3

**Здатність економічної системи Придніпровського приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил**

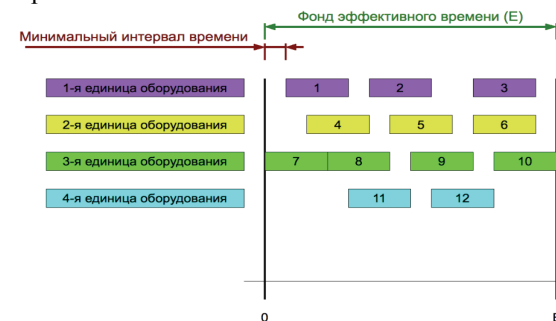
Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
1	2	3	4
2005-2004	Дніпропетровська (-0,227)	Запорізька (-0,749)	–
2006-2005	Дніпропетровська (-0,749)	Запорізька (-0,096)	–
2007-2006	Дніпропетровська (-0,78)	Запорізька (0,145)	–
2008-2007	–	–	Дніпропетровська (-2,966), Запорізька (0,163)
2009-2008	–	–	Дніпропетровська (0,814), Запорізька (0,476)
2010-2009	–	–	Дніпропетровська (0,359), Запорізька (-0,044)
2011-2010	–	–	Дніпропетровська (-0,271), Запорізька (-0,858)
2012-2011	–	–	Дніпропетровська (-0,218), Запорізька (0,026)

У Придніпровському регіоні ситуація дещо інша. Три перші досліджувані періоди Дніпропетровська область мала позитивний баланс з притоку людської складової продуктивних сил. Донором їй служила Запорізька область. Починаючи з періоду 2008-2007 років, відношення між областями стосовно переміщення працездатного населення стали нейтральними. Саме ж сальдо у зазначених областях по сьогоднішній день є від'ємним. Велика кількість працездатного населення у названих областях зайнята на обслуговуванні гідро-об'єктів. В основному це ГЕС. Працівники можуть змінювати місце роботи та переїжджати у пошуках кращих умов. Таке переміщення частіше всього можливе в області, де є такі ж гідро-об'єкти. Тобто приймаючими областями зі специфічними спорудами є Київська, Чернівецька, Запорізька, Кіровоградська, Черкаська, Дніпропетровська, Херсонська, Вінницька, Закарпатська та Миколаївська області.

При использовании данной модели нами предполагается наличие двух типов расписаний производственных операций:

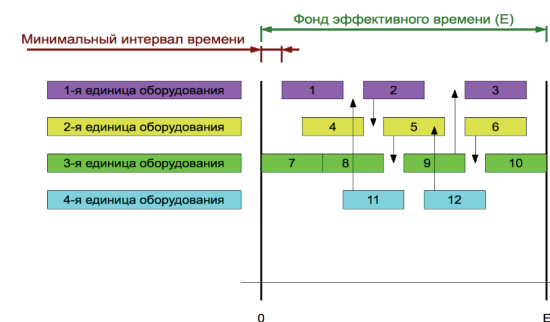
- неорганизованный (в качестве основного расписания производственных операций применяется первый его вариант);
- организованный (в качестве основного расписания производственных операций применяется такой его вариант, при котором достигается минимум потребности в технологическом оборудовании).

Пример неорганизованного распределения операций по оборудованию представлен на рис. 2.



**Рис. 2 Неорганизованное распределение операций во времени**

Согласно рис. 2 при неорганизованном производственном процессе для выполнения производственной программы требуется 4 единицы оборудования. Однако управленческие усилия в плане повышения уровня организованности производственного процесса могут привести к сокращению потребности в оборудовании (см. рис. 3).



**Рис. 3 Перестановка (организация) операций**

Пример группировки с целью минимизации потребности в оборудовании изображен на рис. 4.

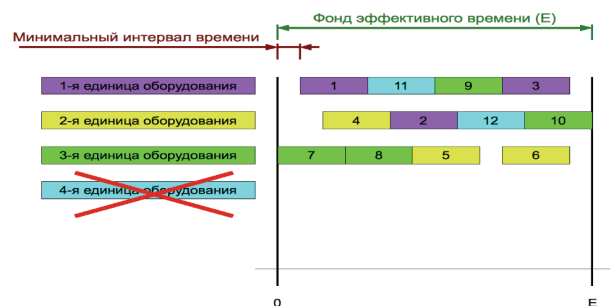


Рис. 4 Пример организованного производственного процесса

Таким образом, в случае дополнительных усилий по организации производственного процесса потребность в оборудовании снизится до 3-х станков. Для увеличения статистической значимости результата используется многократное повторение имитации при неизменных параметрах, а полученный результат усредняется и округляется до большего целого числа. Затем происходит многократная имитация для других параметров и так далее, пока множество комбинаций параметров не исчерпается. На основании полученных данных определяется потребность в технологическом оборудовании.

В процессе исследования была разработана компьютерная программа на языке C# в среде Microsoft Visual Studio. Разработанная программа позволяет определять зависимость количества оборудования от количества операций при неизменном эффективном фонде времени, варьируя количество операций, и выявлять зависимость количества оборудования от длительности операции.

Проанализируем результат вычислительного эксперимента при следующих входных параметрах: эффективный фонд времени: 5000 мин.; длительность операции: 60 мин.; количество операций: 500 шт.

Рассмотрим результат моделирования, когда процесс неорганизован, на основе зависимости количества оборудования от количества операций (см. рис. 5). При качественном анализе наблюдается линейная зависимость. Для количественного анализа применим линейную аппроксимацию к графику. В результате получается следующая линейная функция:  $Q_{\text{нп}} = 0.255N_{\text{зап}} + 1.466$ .

Херсонська	-3,913	-3,403	-2,996	-2,99	-2,767	-1,366	-1,374	-1,301	-2,157
Карпатський економічний регіон									
Закарпатська	-1,424	-1,528	-1,533	-1,072	-1,023	-0,938	-0,772	-0,393	-0,37
Івано-Франківська	-0,852	-0,67	-0,91	-0,114	-0,339	-0,244	0,087	0,254	-0,04
Львівська	-1,862	-1,316	-0,963	-0,996	-0,698	-0,436	-0,818	-1,59	-0,794
Чернівецька	-0,34	-0,051	0,371	0,513	0,41	0,531	0,272	0,512	0,316
Столичний економічний регіон									
Житомирська	-2,831	-2,979	-2,279	-1,705	-2,224	-1,632	-0,613	-0,714	0,426
Київська	0,42	0,437	0,897	-1,245	0,726	1,705	3,99	7,476	7,072
Чернігівська	-2,791	-2,462	-1,473	-1,062	-0,8	-0,202	-0,348	-0,191	-1,321

Розглянемо у часовому періоді більш докладно кожен з економічних регіонів. Порівняння здійснюється лише у межах економічного регіону. З'ясуємо сприйняття економічною системою виділених регіонів людської складової продуктивних сил. Таке сприйняття відбувається у вигляді нейтралітету, коли міграційне сальдо областей мають однаковий знак; у вигляді областей донорів (області, що віддають працездатне населення) та приймаючих областей. Розглянемо ситуацію у Донецькому регіоні (табл. 2).

Таблиця 2

Здатність економічної системи Донецького регіону приймати додатково чи віддавати людську складову продуктивних сил

Період	Приймаючі області	Області, що віддають	Нейтральні області
2005-2004	–	–	Донецька (0,083*), Луганська (0,67)
2006-2005	–	–	Донецька (0,228), Луганська (0,284)
2007-2006	–	–	Донецька (0,111), Луганська (0,117)
2008-2007	–	–	Донецька (-0,881), Луганська (0,152)
2009-2008	–	–	Донецька (-0,695), Луганська (1,004)
2010-2009	–	–	Донецька (0,438), Луганська (-0,444)
2011-2010	–	–	Донецька (0,041), Луганська (-0,44)
2012-2011	–	–	Донецька (-2,36), Луганська (-0,973)

\*у дужках наведено різницю між кінцем та початком звітної періоду, тис. осіб

Як бачимо з табл. 2 Донецький регіон протягом восьми періодів залишався цілком нейтральним до сприйняття змін людської складової продуктивних сил. Донецька та Луганська області, що входять до регіону визначені як нейтральні



Проблема переміщення та працевлаштування працездатного населення актуальна на будь-якому етапі розвитку економіки. Населення здійснює переміщення у більш розвинені регіональні утворення, тим самим вносячи кількісні та якісні зміни у ринок праці приймаючого регіону.

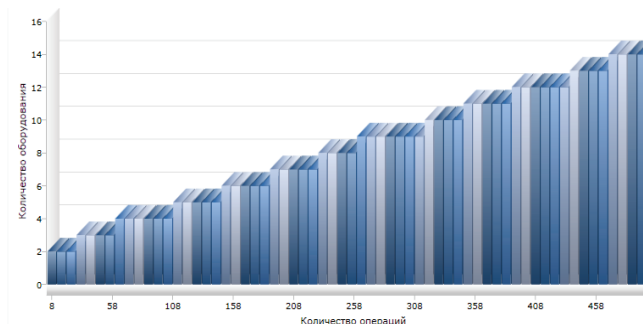
Питаннями переміщення працездатного населення займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких Е. Лібанова, С. Алексєєв, О. Позняк, Н. Шульга, В. Приймак, О. Голубник, Н. Шинкар, М. Тюркін, М. Зайончковська, В. Моїсєєнко та інші [1–6]. Усі дослідники займалися різними аспектами питання та мало-вивченим залишилась проблема сприйняття самою економічною системою регіонів мігруючого населення у пошуках роботи. Адже місцеві ринки праці можуть неодноразово реагувати на зміну якісної його складової. Саме стану сприйняття регіонами та розробці методики його визначення і присвячено дане дослідження.

Для визначення стану сприйняття економічною системою регіонів людської складової продуктивних сил складемо таблицю вихідних даних, для яких розраховуємо міграційне сальдо на кожен рік (табл. 1) [7].

Таблиця 1

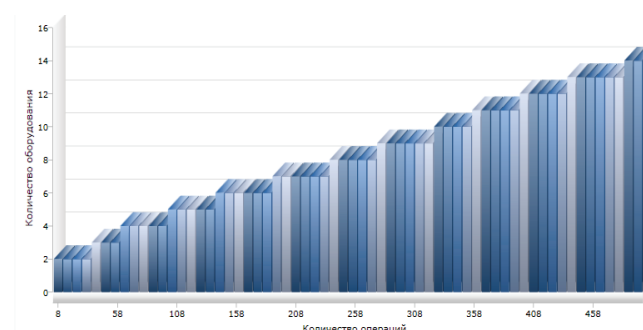
**Вихідні дані для аналізу: міграційне сальдо (по розрахунку), тис. осіб**

Області	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Донецький економічний регіон</b>									
Донецька	-1,414	-1,331	-1,103	-0,992	-1,873	-2,568	-2,13	-2,089	-4,449
Луганська	-4,404	-3,734	-3,45	-3,333	-3,181	-2,177	-2,621	-3,061	-4,034
<b>Придніпровський економічний регіон</b>									
Дніпропетровська	2,474	2,247	1,498	0,718	-2,248	-1,434	-1,075	-1,346	-1,564
Запорізька	-0,639	-1,173	-1,269	-1,124	-0,961	-0,485	-0,529	-1,387	-1,361
<b>Північно-Східний економічний регіон</b>									
Харківська	6,208	4,369	3,931	2,72	2,672	1,462	1,222	0,366	1,984
Полтавська	-0,462	0,084	0,004	-0,639	-0,347	0,011	-0,37	-0,754	-1,203
Сумська	-3,05	-2,604	-2,629	-2,216	-1,428	-1,418	-1,145	-1,126	-1,423
<b>Центральний економічний регіон</b>									
Кіровоградська	-5,178	-5,368	-4,681	-4,201	-4,042	-2,46	-1,023	-1,585	-2,16
Черкаська	-1,11	-1,219	-1,178	-0,493	-0,573	0,046	-0,775	-0,157	-1,202
<b>Північно-Західний економічний регіон</b>									
Волинська	-0,763	-0,66	-0,153	0,226	0,029	-0,251	-0,109	0,475	-0,613
Рівненська	-1,531	-1,507	-1,23	-1,387	-1,606	-1,332	-1,098	-1,774	-1,491
<b>Подільський економічний регіон</b>									
Вінницька	-2,136	-2,914	-2,555	-2,039	-2,309	-1,337	-1,029	-0,337	-1,709
Тернопільська	-1,719	-1,421	-1,753	-1,506	-1,475	-1,226	-1,071	-0,844	-0,565
Хмельницька	-2,523	-2,958	-2,015	-1,82	-0,995	-0,583	-0,811	-1,554	-1,006
<b>Причорноморський економічний регіон</b>									
АР Крим	0,493	-0,565	1,121	1,103	0,935	0,89	1,14	1,463	0,084
Миколаївська	-1,771	-0,705	-0,646	-0,886	-1,588	-1,215	-0,738	-0,961	-1,659
Одеська	-0,067	0,594	-0,533	0,356	2,653	2,768	2,18	1,523	2,782



**Рис. 5 Зависимость количества оборудования от количества операций при неорганизованном расписании технологических операций**

При моделировании организованного процесса (см. рис. 6) наблюдается сохранение линейной зависимости, но изменяется угол наклона кривой. При том же самом количестве операций потребность в оборудовании падает и уменьшается коэффициент линейной функции:  $Q_{оп} = 0.252N_{зап} + 1.733$ .



**Рис. 6 Зависимость количества оборудования от количества операций при организованном расписании технологических операций**

Стоимость разности количества единиц оборудования при организованном и неорганизованном процессах производства будет являться выгодой от организации данного процесса.

Исследуем два вида производственных расписаний более подробно. Предположим, что при организованном расписании операций требуется  $N_{об}^{орг}$  ( $N_{оп}$ ) единиц оборудования. В этом случае капитальные затраты на приобретение оборудования составят:

$$I_{об} = N_{об}^{орг}(N_{оп}) * W_{об}, \quad (1)$$

где  $N_{об}^{орг}(N_{оп})$  – функция зависимости потребности в технологическом оборудовании от количества операций (построенная с помощью разработанной компьютерной программы);  $W_{об}$  – первоначальная стоимость единицы оборудования, руб.

Капитальные затраты на формирование организованного расписания операций будут равны стоимости приобретения соответствующего программного обеспечения  $W_{по}$ . К текущим затратам при организованном расписании операций, которые по абсолютному значению будут отличаться от подобных показателей для неорганизованного процесса, следует отнести: сумма текущих годовых затрат на формирование организованного расписания (стоимость оплаты труда работников, обязательные страховые взносы, стоимость эксплуатации рабочих мест и т.д.) –  $Z_{орг}$ ; годовые затраты на амортизацию технологического оборудования –  $A_{об}^{орг}$ ; годовые затраты по налогу на имущество –  $H_{им}^{орг}$ .

Таким образом, приведенные затраты при организованном расписании составят:

$$Z_{прив}^{орг} = Z_{орг} + A_{об}^{орг} + H_{им}^{орг} + (N_{об}^{орг}(N_{оп}) * W_{об} + W_{по}) * r, \quad (2)$$

где  $r$  – норма доходности, долей единицы.

Предположим, что при неорганизованном расписании операций требуется  $N_{об}^{н/орг}(N_{оп})$  единиц оборудования. В этом случае капитальные затраты на приобретение оборудования составят:

$$I_{об} = N_{об}^{н/орг}(N_{оп}) * W_{об}. \quad (3)$$

Следует отметить, что при исследованиях организованного и неорганизованного расписания операций следует принять за аксиому то, что:

$$N_{об}^{н/орг}(N_{оп}) \geq N_{об}^{орг}(N_{оп}). \quad (4)$$

Это обусловлено тем, что в условиях качественного управления при организованном расписании не может требоваться большее количество технологического оборудования, чем при неорганизованном. Ситуация, при которой  $N_{об}^{н/орг}(N_{оп}) = N_{об}^{орг}(N_{оп})$  возможна в том случае, когда организация расписания операций не дает никакого эффекта. Это может происходить, например, по той причине, что суммарная трудоемкость операций, необходимых для выполнения производственной программы, меньше эффективного фонда времени. В этом случае, организация расписания операций не даст положительного экономического эффекта. В остальных случаях, когда  $N_{об}^{н/орг}(N_{оп}) > N_{об}^{орг}(N_{оп})$ , необходимо

қалаларында 15 КҚО жұмыс істейді, сонымен бірге Маңғыстау облысының Жаңаөзен қаласында 1 аймақтық орталық бар.

Сонымен бірге КҚО қызмет тиімділігін жоғарылату мақсатында мыналар ұсынылады:

1) толық, сапалы және дұрыс ақпараттар және консультациялар беруде КҚО консультанттары үшін біліктілік деңгейін арттыру мақсатында семинарлар өткізу;

2) сандық талдамалар қағидаты бойынша берілген қызметтер нәтижесін анықтау үшін есептер нысандарын аяқтау.

#### ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1.Қазақстан Республикасының Президентінің «Кәсіпкерлік қызметтің дамуына қажетті жағдайларды жақсарту жөніндегі түбегейлі шаралар» туралы Жарлығы, 2014 жылғы 27 ақпан.

2.»Даму Кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ 2012-2022 жылдарға арналған стратегиясы.

3.Феномен предпринимательства в переходных обществах: состояние, проблемы, перспективы. \ \ сборник научных работ. Алматы, 2007 г.

**Викладач Єроленко О.О.**

*Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця, Україна*

### **МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТАНУ ПРОСТОРОВОЇ АСИМЕТРІЇ РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ**

Економічна система регіонів має дуже складний механізм структурного забезпечення людською складовою наявних виробничих та інших комплексів. Адже кожен регіон є унікальною системою з неповторним поєднанням різних галузей економіки народного господарства. Таким же унікальним є і склад людської складової продуктивних сил регіонів. Але кризові явища в економіці, інноваційні зміни в науці, техніці і, відповідно, на виробництві, змушують велику кількість працездатного населення покидати свої місця у пошуках кращої підходящої роботи, вищої заробітної плати та отримання перспективи кар'єрного зростання. Заради цього люди здійснюють переміщення не тільки змінюючи тип місцевості, а й часто переміщуються у інші області.

қаржыландыруда зор мүмкіндіктер беріп, өндіріс саласының қарқынды дамуына ықпал етті.

Бизнесе мемлекеттік қолдаудың тағы бір бағыты кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымдарын дамыту болып табылады (жеке кәсіпкерлік орталықтарын, бизнес-инкубаторларды, технологиялық парктерді, индустриялық аймақтарды және жеке кәсіпкерлік инфрақұрылымының басқа да объектілерін дамыту және құру).

Консультациялық көмек және кәсіпкерлерге ақпараттық-талдамалы қолдау көрсету, сонымен бірге кәсіби өсуіне көмектесу Кәсіпкерлікті қолдау орталығының (бұдан әрі – КҚО) функционалдық міндеттері болып табылады.

Кесте 1

**2012 жылы Кәсіпкерлікті қолдау орталығының қызметін алған  
өңірлер бөлінісіндегі клиенттердің саны:**

Аты	Клиенттердің жалпы саны	Қаңтар	Ақпан	Наурыз	Сәуір	Мамыр
Ақмола	532	112	120	100	100	100
Ақтөбе	536	100	116	116	104	101
Алматы	25	0	0	0	0	25
Атырау	502	99	100	94	106	103
ШҚО	478	100	100	101	102	75
Жамбыл	440	100	100	20	110	110
БҚО	500	100	100	100	100	100
Қарағанды	671	116	106	146	186	117
Қостанай	533	100	100	100	121	112
Қызылорда	505	100	100	100	100	105
Маңғыстау, оның ішінде	0	0	0	0	0	0
Жаңаөзен	679	258	156	130	72	63
Павлодар	548	112	103	102	114	117
СҚО	536	112	104	104	104	112
ОҚО	510	110	100	100	100	100
Астана қаласы	541	110	112	111	105	103
Алматы қаласы	307	100	100	0	0	107
<b>БАРЛЫҒЫ</b>	<b>7811</b>	<b>1729</b>	<b>1617</b>	<b>1424</b>	<b>1503</b>	<b>1537</b>

Ағымдағы жылғы 1 маусымдағы жай-күй бойынша барлық облыс орталықтарында (Маңғыстау облысын қоспағанда) Астана және Алматы

оценить количество единиц технологического оборудования, которое «экономится» при организованном расписании производственных операций:

$$\Delta N_{об} = N_{об}^{H/opr} (N_{оп}) - N_{об}^{opr} (N_{оп}). \quad (5)$$

Очевидно, что наличие дополнительной потребности в оборудовании при неорганизованном расписании операций приведет к дополнительным инвестициям при реализации инновационно-инвестиционных проектов создания новых производств. К данным затратам следует отнести: капитальные затраты на строительство дополнительных производственных площадей; текущие затраты, связанные с эксплуатацией дополнительных производственных мощностей (отопление, освещение, амортизация, уборка и т.п.).

Таким образом, приведенные затраты при неорганизованном расписании составят:

$$Z_{прив}^{H/opr} = A_{об}^{H/opr} + H_{им}^{H/opr} + \Delta N_{об} S_{об} Z_{M^2} + \left( N_{об}^{opr} (N_{оп}) * W_{об} + \Delta N_{об} S_{об} W_{M^2} \right) * r, \quad (6)$$

где  $\Delta N_{об}$  – разность между количеством оборудования при организованном и неорганизованном расписании, ед.;  $A_{об}^{H/opr}$  – годовые затраты на амортизацию технологического оборудования при неорганизованном расписании операций, руб.;  $H_{им}^{H/opr}$  – годовые затраты по налогу на имущество при неорганизованном расписании операций, руб.;  $S_{об}$  – площадь, занимаемая одной единицей оборудования, включая вспомогательные площади, м<sup>2</sup>;  $Z_{M^2}$  – дополнительные текущие затраты, связанные с эксплуатацией дополнительных производственных мощностей (отопление, освещение, уборка и т.п.), руб.;  $W_{M^2}$  – средняя стоимость возведения квадратного метра производственных площадей, руб.

Решение о целесообразности формирования организованного расписания должно приниматься на основании сопоставления показателей  $Z_{прив}^{H/opr}$  и  $Z_{прив}^{opr}$ . В связи с этим нами предлагается введение в научный оборот «коэффициента целесообразности формирования организованного расписания технологических операций». Исходя из логики предшествующих выкладок, данный коэффициент должен определяться по формуле:

$$k_{ц.о.р.} = \frac{Z_{opr} + A_{об}^{opr} + H_{им}^{opr} + (N_{об}^{opr} (N_{оп}) * W_{об} + W_{по}) * r}{A_{об}^{H/opr} + H_{им}^{H/opr} + \Delta N_{об} S_{об} Z_{M^2} + (N_{об}^{H/opr} (N_{оп}) * W_{об} + \Delta N_{об} S_{об} W_{M^2}) * r}. \quad (7)$$

Если данный коэффициент меньше 1, то предприятию следует прибегнуть к формированию организованного расписания операций и внедрению соответствующего программного обеспечения. При этом объем инвестиций в технологическое оборудование необходимо определять по формуле (1). В обратном случае, мероприятия по формированию организованного расписания будут экономически не

эффективными. При этом объем инвестиций в технологическое оборудование необходимо определять по формуле (3). Формула (7) может с одинаковым успехом быть применена как к инвестиционным, так и инновационным проектам создания промышленных предприятий, так как с точки зрения разработанного программного симулятора, не важно распределять ли операции, выполняемые на инновационном оборудовании, или просто на новом.

Таким образом, у предприятия существует две альтернативные возможности определения потребности в технологическом оборудовании: использование специальных программных продуктов для организации планирования производственных операций; использование специальных программных продуктов для расчета потребности в технологическом оборудовании при неорганизованном производственном процессе.

**К. екон. н., доцент Кожухівська Р. Б.**

*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Ризик є невід'ємним атрибутом фінансово-господарської діяльності туристичних підприємств і потребує значної уваги з боку фінансових менеджерів. Існування певного рівня ризику операцій зовсім не означає, що від них треба відмовитися. Адже відмова буде рівнозначною втраті очікуваних доходів і прибутків. В усьому потрібна міра і зваженість фінансових рішень.

Важлива роль у визначенні допустимого рівня ризику, прогнозуванні імовірності настання ризикових подій та своєчасній нейтралізації їх негативних наслідків відводиться ризик-менеджменту.

Ризик-менеджмент – це система заходів щодо виявлення, оцінки, профілактики та страхування ризиків і включає стратегію і тактику управлінських дій.

Особливістю туристичного ризику є його мультиплікативність. Вона залежить від взаємопов'язаності інших сфер, що тісно співпрацюють з туристичною індустрією та посилюють позитивний ефект від туризму завдяки дії механізму мультиплікатора [2, с. 310]. Проте, зворотній бік мультиплікатора полягає в тому, що кожна галузь має свою специфіку ризику і тому вносить свій додатковий внесок у загальний рівень туристичного ризику. Наприклад, транспортні підприємства ініціюють ризики аварійності туристичних перевезень, колективні засоби розміщення – сервісні ризики обслуговування, підприємства індустрії розваг – вірогідність спричинення шкоди життю і здоров'ю при експлуатації технічних пристроїв. При цьому на всі підприємства туристично-рекреаційного ком-

Сондай-ақ, мемлекеттік бақылау бағыты қауіп дәрежесі орташа және төмен тобына жатқызылған субъектілерде болғаны байқалады. Олардың үлесі 74% құрады. Осындай субъектілерге қатысты тексерулер жүргізу мемлекеттік бақылауды қауіп дәрежесі орташа және төмен субъектілерге қарағанда, қауіп дәрежесі жоғары субъектілерге бағыттауға мүмкіндік бермейді.

Әкімшілік іс жүргізу барысында мемлекеттік органдардың мемлекеттік бақылаудың жазалау тәжірибесін қолданатынын байқалады.

2013 жылдың қорытындысы бойынша әкімшілік жазалаудың жалпы санындағы айыппұл үлесі 98%-ды құрады, бұл мемлекеттік органдардың ескертуді әкімшілік жазалау шаралары ретінде қолдануды қаламайтынын білдіреді. Айыппұлдың сомасы 13,8 млрд. теңгені (ШОБ-тың үлесі 23%) құрады. Айыппұлдың негізгі үлесі жоспардан тыс тексерулер барысында салынған (11,1 млрд. теңге немесе 90%). Жеке кәсіпкерлік субъектілеріне негізінен Қазақстан Республикасы Қоршаған ортаны қорғау және су ресурстары министрлігі айыппұл салған болатын (76%). Жалпы тексерулер мөлшерінде үлестерге қатысты Қазақстан Республикасы Төтенше жағдайлар министрлігі мен Санитарлық-эпидемиологиялық станциялар органдары алда тұр, үлесі 65%-ды құрады.

Еліміздегі кәсіпкерлік қызметтің дамуы, жалпы алғанда, әлеуметтік – экономикалық және саяси шарттардың оңтайлы емес, қиын уақытында, макроэкономикалық дағдарыстың, адамның өмір сүру деңгейінің төмен кезеңінде болды. Кез келген мемлекет үшін, сонымен қатар Отанымыз үшін кәсіпкерлік қызметтің дамыту жолдарын жетілдіру, оны қолдау, оның өркендеуіне ат салысу, өзекті мәселе болып табылады. Ел экономикасының қарқынды дамуы – шағын және орта кәсіпкерлік қызметтің белсенді өрлеуімен түсіндіріледі. Жалпы алғанда, кәсіпкерлік қызметпен айналысуға ұмтылатын адам үшін жол ашық, мемлекет инициативті жандарды әрдайым қолдап, қол ұшын беруге даяр.

Дегенмен, кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырып, оның әрі қарай дамуын бәсеңдететін бірқатар себептер бар, оларға келесілер жатады:

- шағын кәсіпкерлік қызмет заңдылықтарының тұрақсыздығы;
- қатаң салықтық қысым;
- бастапқы капиталдың және жеке айналым қаржының жеткіліксіздігі;
- квалификациясы жоғары, білікті кадрлардың жетіспеушілігі;
- нарықтың толық сегменттелмеуі;
- кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудағы тәжірибенің жеткіліксіздігі және т.б. себептер жатады.

Соңғы жылдары елімізде жүргізілген экономикалық реформалардың ең жоғары нәтижесі, Қазақстанда кеңестік елдерінің ішіндегі ең озық қаржы жүйесінің жасалуы болып табылады. Қазақстандық қаржы жүйесінің оң жетістіктері беделді халықаралық ретингтік агенттіктердің жоғары бағасына ие болып, қазақстандық банктердің әлемдегі беделін арттырады. Осының нәтижесінде қазақстандық банктер шетелдік қаржы жүйелерінен тиімді деңгейде мол несиелік қаржы тартты [34]. Бұл өз кезегінде еліміздің экономикасын

государственной поддержке инновационной деятельности в Вологодской области» (от 5 июля 2012 года № 2810-ОЗ).

За период 2011-2013 годы в соответствии с законом области от 4 октября 2007 года № 1655-ОЗ «О государственных научных грантах Вологодской области» выдано грантов на сумму 7 млн. рублей;

Ежегодно в соответствии с законом области от 10 февраля 2008 года № 1749-ОЗ «О премиях Вологодской области» присуждались государственная и государственная молодежная премии Вологодской области по науке и технике.

#### Литература.

1. Федеральный закон от 21.07.05 N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

**Аға оқытушы Утебалиева Д.Б. және ЭЖ-12-1тобының студенті Алиханова М. Ш.Есенов атындағы КМТЖИУ, Қазақстан**

### **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫН ҮНТАЛАНДЫРУ ЖӘНЕ РЕТТЕУ ЖОЛДАРЫ**

ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауында айтылғандай, мемлекет саясатының маңызды бағыттарының бірі – кәсіпкерлікті қорғау және қолдау болып табылады. Осы тұрғыда кәсіпкерліктің келешегі үшін Елбасының бизнесті тексеруге мораторий жариялағанын атап өтуге болады. Қазақстан Республикасының Президенті 2014 жылғы 27 ақпанда еліміздегі кәсіпкерлік қызметтің дамуына қажетті жағдайларды жақсарту жөніндегі түбегейлі шаралар туралы Жарлыққа қол қойды. Жарлыққа сәйкес 2014 жылғы 2 сәуірден бастап 2015 жылғы 1 қаңтарға дейін орталық мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдарға шағын және орта бизнес субъектілеріне қатысты тексерулер жүргізуге тыйым салынды [33].

Бұл мораторий, ең алдымен, кәсіпкерлердің тынысын ашып, өрісін кенейту үшін жасалған қадам. Сонымен, мемлекеттік органдар 2013 жылы 182 126 тексеру жүргізді, бұл 2012 жылмен салыстырғанда 25%-ға аз (2012 жылы 242 698 тексеріс жүргізілді).

Тексерулердің қысқаруына қарамастан, шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріндегі олардың шоғырлануы байқалады. Шағын және орта бизнес субъектілерінің жалпы тексерулердегі үлесі 92%-ды құрайды.

плексу здійснюють вплив ризику, які з деякою долею умовності можна визначити як універсальні, тобто що діють на будь-який господарюючий суб'єкт незалежно від його галузевої приналежності і організаційно-правової форми. Йдеться про фінансових, інвестиційних, кадрових, інфляційних і інших ризиках. У туристично-рекреаційному комплексі відбувається накладення ризиків один на одного, їх тимчасове і просторове розосередження.

Структурування факторів ризику є обов'язковим етапом управління туристичним ризиком. Для туристичних підприємств набагато важливіше знати про ті обставини, які стимулюють виникнення ризику, ніж мати справу із вже реалізованим фактором ризику. Аналіз інформації з розвитку українського та світового туризму дозволяє систематизувати фактори ризику туристично-рекреаційного комплексу шляхом об'єднання їх в 4 групи: соціально-політичні, макроекономічні, науково-технічні та природні фактори. Вказані чинники доповнюються внутрішніми загрозами, які впливають на стійкість функціонування туристичних підприємств. Ці загрози охоплюють усі сторони економічної та комерційної діяльності туристичних підприємств і проявляються в процесі основних виробничо-технологічних процесів підприємств туристично-рекреаційного комплексу, у фінансово-інвестиційної та управлінської діяльності, при взаємодіях з туристами та економічними контрагентами.

Характерною особливістю туристичного бізнесу є те, що в структурі ціни кінцевого туристичного продукту, що купується туристом, найбільшу частку (більше 80%) займають витрати з придбання прав на послуги сторонніх організацій, насамперед транспортних підприємств і засобів розміщення [2, с.12]. Це означає, що вся діяльність туристичного підприємства з моменту формування туру до його продажу пронизана договірними відносинами.

Отже, для туристичних підприємств існують високі ризики невиконання або неналежного виконання умов господарських договорів. Існують приклади анулювання турів через неврегульованість питань стосовно чартерних рейсів з авіаперевізником. Зустрічаються випадки незадовільного обслуговування туристів внаслідок проблем, що раптово виникли, з оператором приймаючої сторони. В даному випадку має місце банальна недобросовісність організаторів туризму.

Що стосується кінцевих споживачів (туристів), то ризики, найчастіше, проявляються через раптово, часто безпідставну відмову, туриста оплатити раніше заброньований тур. Неможливість оплати спричинена, як правило, відсутністю необхідної суми або прийняттям рішення туристом про використання призначених для оплати коштів на інші цілі. Туристичне підприємство у таких випадках застосовує процедури анулювання і встановлює штрафні санкції, які дозволяють частково компенсувати отримані збитки. Однак, багаторазовість таких відмов негативно впливає на характер організаційно-фінансової діяльності. Вони можуть спричинити розбалансованість грошових потоків і ускладнення взаємовідносин з туроператором.

Специфікація факторів туристичного ризику впливає на характер внутрішнього ризик-менеджменту туристичного підприємства. Система управління ризиками є інтегрованим у систему управління підприємством елементом, що впливає на інші підсистеми за допомогою інструментарію ризик-менеджменту.

Система управління ризиками орієнтована на досягнення певної мети – мінімізації втрат (фінансових, кадрових, матеріальних тощо) організації. Це означає, що перелік завдань, що вирішуються даною системою значно вужче, ніж перелік завдань системи управління в цілому. Однак, вирішення завдань системи управління туристичними ризиками, в сукупності з реалізацією поточних та стратегічних планів підприємства, дозволяє здійснювати діяльність за кризових умов з найменшими втратами.

Управління ризиками на туристичному підприємстві здійснюється на двох рівнях – стратегічному і тактичному. Якщо співвіднести ці рівні з внутрішньоорганізаційною системою управління, то перший з них реалізується в межах підсистем стратегічного планування, координації та контролю, а інший – в межах підсистеми організації.

Розгляд елементів кожної підсистеми дає змогу визначити послідовність етапів з управління ризиками, які описуються таким ланцюжком: визначення цілей управління ризиками → аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища туристичного підприємства → формулювання стратегії і тактики ризик-менеджменту → вибір засобів і методів управління ризиками → розподіл ресурсів і функціональних обов'язків → аналіз факторів ризику → ідентифікація ризиків → кількісна та якісна оцінка ризиків → розробка та реалізація підсистеми адаптації до ризиків → вироблення оціночних показників контролю → зіставлення результатів туристичного ризик-менеджменту з контрольними показниками → виявлення негативних відхилень → прийняття коригуючих дій → вироблення рекомендацій щодо підвищення ефективності управління ризиками [1, с. 80].

Головним елементом туристичного ризик-менеджменту є розробка механізму адаптації до ризиків. Адаптаційна підсистема передбачає використання комплексу заходів, що охоплюють усю сферу впливу туристичних ризиків. До них відносяться різні методи і прийоми ризик-менеджменту та економічного моделювання, що розробляються індивідуально в конкретній господарській одиниці. Ці методи добре вивчені в діяльності різних економічних систем (насамперед, виробничих) і їх у цілому можна застосувати й в туристичному секторі. При цьому в туристичній діяльності можуть використовуватися методи, характерні тільки при управлінні ризиками туристичних продуктів і непридатні в інших сферах.

Одним з таких методів є застосування тайм-лімітів з анулювання туру зі встановленням відповідних штрафних санкцій. Цей механізм використовується при управлінні ризиком відмови клієнта від раніше заброньованого туру. Цей ризик для туристичних підприємств становить загрози великих фінансових втрат, оскільки масові відмови від уже підтверджених турів, означають неможливість компенсації фактичних витрат із формування та продажу турів. Усі витрати, пов'язані з організацією замовленого клієнтом туру, не відшкодовуються туристичній фірмі сторонніми організаціями в регресійному порядку.

инвестиций на территории муниципального образования, сопровождение проектов на всех стадиях реализации и снижение административных барьеров. Муниципальные образования области совместно с органами исполнительной власти области работали свои инвестиционные паспорта, и приступили к реализации комплекса мероприятий, направленных на обеспечение паспортизации инвестиционных площадок, находящихся на территории муниципалитета, представляющих интерес для потенциальных инвесторов.

В течении трех лет велось активное сотрудничество между Правительством Вологодской области и ОАО «Газпром» по реализации инвестиционных проектов, прежде всего направленных на развитие инфраструктур, в рамках которого реализовывались мероприятия по проведению проектно-изыскательских работ, а также строительству газопроводов.

За три года удалось привлечь в экономику области 324,5 млрд. рублей, это равноценно размеру инвестиций за 5 предыдущих лет (2006-2010 гг.).

С целью развития сектора малого и среднего бизнеса на территории области в 2011-2013 годах осуществлялась реализация ДЦП «Развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2009-2012 годы» и государственной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013-2016 годы», финансируемые за счет средств областного и федерального бюджетов.

За отчетный период финансовая поддержка в ходе реализации ДЦП «Развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2009-2012 годы» оказана 960 предпринимателям области, имущественную поддержку получили 29 новых фирм, размещенных в БУ ВО «Бизнес-инкубатор», консультации предоставлены порядка 16,0 тыс. предпринимателям.

Сформированная система поддержки малого и среднего предпринимательства позволила увеличить к 2013 году число малых предприятий до 10,6 тыс., что на 65,3% выше уровня 2010 года, численность занятых в малом и среднем предпринимательстве 183,1 тыс. человек (2010 год – 180 тыс. человек), это почти каждый третий от числа занятых в экономике области.

В 2013 году для защиты интересов субъектов малого и среднего предпринимательства введен институт уполномоченного по защите прав предпринимателей, открыта общественная приемная Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей.

Для формирования единого подхода к развитию кластерной политики на территории области в партнерстве с Министерством экономического развития в 2013 году создана автономная некоммерческая организация «Центр кластерного развития Вологодской области», в сферу компетенции которой входит анализ потенциала создания и перспектив развития кластеров на территории Вологодской области и поддержка взаимодействия между участниками кластерных групп.

В целях развития инновационной деятельности разработан закон области «О научной (научно-исследовательской) и научно-технической деятельности и

Всего на 1 января 2014 года участниками сертификации и пользователями товарного знака являются 22 предприятия области, список товаров, маркируемых знаком, насчитывает свыше 650 наименований.

В целях повышения активности инвесторов в течение 2011-2013 годах реализовывались мероприятия, направленные на повышение привлекательности региона для вложения средств. Разработан Стандарт деятельности органов исполнительной государственной власти субъектов Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в Вологодской области. Стандарт – это минимальный набор требований, успешная реализация которых позволит увеличить приток инвестиций в регионы, сформировать инфраструктуру эффективной коммуникации между бизнесом и местными властями. Для его внедрения разработана «дорожная карта», которая является поэтапным планом выполнения мероприятий, направленных на реализацию требований Стандарта.

Кроме того, утверждена Инвестиционная декларация области, определяющая главные принципы взаимодействия органов власти с субъектами предпринимательской и инвестиционной деятельности. Ведена процедура оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов области по вопросам государственного регулирования инвестиционной деятельности и предоставления мер поддержки субъектам предпринимательской деятельности. С момента ввода оценки регулирующего воздействия прошли данную процедуру 448 проектов нормативных правовых актов, которые затрагивают интересы предпринимателей.

Для содействия реализации инвестиционных проектов и привлечению инвестиций создано и успешно функционирует ОАО «Корпорация развития Вологодской области. Основные задачи Корпорации – целевой поиск инвестиционно-активных партнеров, сопровождение инвестиционных проектов, развитие брендов региона. По итогам совместной работы Правительством области заключены и реализуются 14 соглашений на общую сумму 85,2 млрд. рублей о реализации крупных инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктур, создание новых производств.

За отчетный период проводилась работа по совершенствованию механизмов предоставления льгот инвесторам. В 2013 году модернизирована линейка инструментов государственной поддержки субъектов инвестиционной деятельности, включающая налоговые льготы, государственные гарантии, залоговое обеспечение, инвестиционный налоговый кредит.

В 2011-2013 годах осуществлялся активный маркетинг территории. Для представителей бизнес-сообщества проводились презентации (от 23 до 40 в год) экономического и инвестиционного потенциала области, промышленных парков области, что позволяет комплексно представить информацию об области.

При активном участии Правительства области за отчетный период создан институт инвестиционных уполномоченных в муниципальных образованиях области, основной целью которых является – организация работы по привлечению

У цій ситуації єдиним способом мінімізації ризику анулювання туру є визначення груп тимчасових періодів від дати ануляції до дати початку туристичної поїздки і присвоєння кожної групи визначеного штрафу. Розмір штрафу залежить не тільки від близькості початку туру, а й від виду туристичного продукту, характеру тарифу, виду транспорту і зони рекреації. У межах вказаного методу визначається оптимальне співвідношення між трьома параметрами: тайм-лімітом з анулювання бронювання (кількістю ночей від дати підтвердження туру до дати анулювання), терміном анулювання бронювання (кількістю ночей від дати анулювання до дати початку туру) і розміром штрафу (відсотком від вартості туристичного продукту). Використання методу на практиці дозволяє ефективно управляти ризиками відмови від туру, компенсувати частину витрат і мінімізувати саму ймовірність виникнення таких ризиків, оскільки знання про наявність та розмір штрафних санкцій змушуватимуть споживачів користуватися процедурами анулювання бронювання лише тільки в крайніх випадках.

Таким чином, ризики впливають на економічний розвиток туристичної індустрії і можуть досить істотно обмежувати рівень туристичної активності. Розробка системи внутрішніх і зовнішніх факторів, а також організаційно-економічного механізму управління ризиками дозволяє ефективно вирішувати багато проблем господарської діяльності туристичних підприємств.

#### Література

1. Овчаров, А.О. Риск-менеджмент на туристских предприятиях [Текст] : /А. О. Овчаров, П. П. Мирошкин, М. П. Степанова// Российское предпринимательство. – 2010. – № 6 Вып. 2 (161). – С. 79-84. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/10887>.

2. Темный, Ю.В. Экономика туризма: учеб. пособие [Текст] : / Ю.В. Темный, Л.Р. Темная – М.: Советский спорт, 2003. – 416 с.

#### Качор Артем Миколайович

*Бердянський державний педагогічний університет, Україна  
Факультет економіки та управління*

### **АНАЛІЗ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПРОДУКЦІЇ НА ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Ціноутворення є найважливішим критерієм успіху підприємства і його товару на будь-якому ринку. Проблема ціноутворення постала найбільш актуально на сучасному етапі, тому існує дуже багато підходів до визначення та утворення ціни. Автори з мікроекономіки розглядають особливості ціноутворення в залежності від типу ринкової структури та акцентують увагу на можливості і мірі впливу продавця (виробника) на рівень ринкової ціни.

Рівень установлюваної підприємством ціни на продукцію багато в чому визначається тим, які цілі ставить підприємство на найближчий час і перспективу.

Вибір політики цін заснований на оцінці пріоритетів діяльності підприємства. Кожна цінова стратегія має сукупність як позитивних, так і негативних характеристик. Тому, наприклад, прийняття однієї з них веде до заперечення переваг іншої. У результаті реальна оцінка дійсності приводить до необхідності орієнтації в діяльності підприємства на змішані стратегії ціноутворення.

Процес ціноутворення на підприємстві можна представити наступними основними етапами:

- постановка мети (завдання) ціноутворення;
- визначення рівня попиту на даний вид продукції;
- аналіз цін і товарів конкурентів;
- вибір методу ціноутворення;
- розрахунок вихідної ціни товару;
- облік впливу на ціну товару додаткових факторів;
- установлення остаточної ціни.

Вибір і оцінка стратегії підприємства в області ціноутворення є складною, потребує великої уваги й колективних зусиль процесом. Роблячи вибір, підприємство тим самим віддає перевагу тому або іншому варіанту розвитку. Тим часом кожен з напрямків розвитку має свої плюси й мінуси. Наприклад, прийняття підприємством стратегії на збільшення частки ринку в реалізації продукції в основному зв'язано зі зниженням цін проти цін конкурентів. А це веде до скорочення доходів, що небажано для підприємства. Підприємство може ставити перед собою одночасно кілька цілей, наприклад збільшення обсягу збуту продукції при поліпшенні її якісних параметрів і забезпечення певного рівня доходу на вкладений капітал. У кожному разі цінова політика підприємства не є твердофіксованою, непорушною. Вона постійно міняється зі зміною ситуації на ринку.

Для ефективної реалізації стратегії ціноутворення й обґрунтування цін на товари необхідно визначити ринки, на яких підприємство буде працювати. Це дозволить зіставити можливості різних ринків і можливості підприємства в задоволенні ринкового попиту.

На етапі встановлення впливу на ціну попиту на продукцію визначається визнання цієї продукції ринком. Залежність між ціною продукції й рівнем попиту на неї виражається кривій попиту. Ціна й попит на продукцію перебувають у зворотній залежності, тобто чим вище ціна, тим нижче попит, і навпаки. Попит, як правило, визначає максимальну ціну, що фірма може встановити на свою продукцію. Мінімальна ціна виробу визначається по сумі валових витрат.

При виборі конкурентної стратегії має значення не тільки удосконалення системи ціноутворення як такої, а й комплекс задач, які з ним пов'язані. Важливо чітко сегментувати споживацьку аудиторію. Застосування пакетного ціноутворення також дозволить істотно збільшити обсяги продажів особливо у святкові

Туристский потенциал области был представлен более чем на 20 международных туристских выставках.

Благодаря проводимым мероприятиям удалось увеличить объем туристических услуг на 28% по сравнению с 2010 годом, количество посетивших область туристов и экскурсантов – до 2,3 млн. человек (с 1,5 млн. человек в 2010 году).

В 2011-2013 годах продолжалась поддержка развития агропромышленного кластера, предполагающего сосредоточение в рамках ограниченной территории взаимосвязанных организаций, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, ее переработкой и последующей реализацией населению области.

Агропромышленный кластер включает льняной и молочный кластеры, а также развитие мясного животноводства и птицеводства.

Развитие данного направления осуществлялось путем оказания финансовой поддержки сельхозпроизводителям и предприятиям переработки, а также продвижения продукции региональных производителей на российский и международный рынки.

Ситуация в агропромышленном кластере в 2011-2013 годах сложилась неоднозначная.

В 2011 году в сельском хозяйстве получен рост производства максимальный за последние 14 лет. В тоже время в 2012-2013 годах развитие агропромышленного кластера было ограничено погодными условиями, финансовыми трудностями как в организациях ввиду их сильной закредитованности, диспаритета цен и высоких затрат на производство, так и в областном бюджете.

В результате произошло снижение основных показателей в сфере льноводства и производства тканей.

В животноводстве в 2013 году относительно 2010 года во всех категориях хозяйств производство молока снизилось на 3,0%, мяса скота и птицы – на 25,5%. Производство яиц к уровню 2010 года увеличилось на 0,7%, при этом к 2012 году снижение на 14,4%.

Несмотря на сложную финансово-экономическую ситуацию в сельском хозяйстве, сельхозпроизводителями области при помощи государственной поддержки продолжалось строительство, реконструкция, модернизация животноводческих объектов, приобретение современной техники.

За период 2011-2013 годов сельхозпроизводителями области введены в эксплуатацию 18 новых объектов для крупного рогатого скота, 1 свиноводческий комплекс; проведена реконструкция и модернизация 129 объектов для крупного рогатого скота, 14 птицеводческих объектов, 3 свиноводческих объектов; приобретено более 300 единиц сельскохозяйственной техники (посевной, зерноуборочной и кормоуборочной).

В 2011-2013 годах велась работа по повышению конкурентоспособности организаций агропромышленного кластера и торговли области за счет внедрения системы добровольной сертификации «Настоящий Вологодский продукт».



По итогам 2013 года индекс производства выше уровня 2010 года: в лесозаготовке – на 9,9%, обработке древесины и производстве изделий из дерева – на 31,2%, целлюлозно-бумажном производстве – на 63,7%. Увеличилось производство практически всех основных видов лесопромышленной продукции.

В состав участников кластера входят крупные лесозаготовительные организации области, организации, реализующие приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов, фанерные, плитные и целлюлозно-бумажные комбинаты, представители Департамента лесного комплекса области, а также образовательные учреждения области.

Ключевая задача развития строительного кластера – создание рынка доступного и комфортного жилья. В этом направлении наиболее перспективно малоэтажное строительство.

Малоэтажное строительство на территории области осуществляют более 30 организаций. Из них порядка 10-ти самостоятельно производят домокомплекты из разнообразных материалов и по различным технологиям, в том числе с использованием деревянных конструкций. За 2013 год производство деревянных домов заводского изготовления увеличилось на 10 тысяч кв. м. общей площади к уровню 2010 года.

В целях содействия продвижению на рынок новых отечественных конкурентоспособных технологий, материалов и достижений в области малоэтажного и индивидуального жилищного строительства в постоянном режиме функционирует выставка «Вологодская слобода», на площадке которой ежегодно проводится межрегиональная выставка «Свой дом». Участниками выставок одобрен проект по формированию кластера деревянного домостроения.

В рамках развития туристского кластера в 2012 году разработаны:

- концепция создания туристского кластера Вологодской области «Ворота Севера», включающая развитие следующих проектов в районах области: «Великий Устюг – родина Деда Мороза», «Вологда-культурная столица Русского Севера», «Череповец – горячее сердце Севера», «Туристская дестинация «Белозеро» (Кирилловский, Белозерский и Вашкинский районы), зона активного туризма «Онега» (Вытегорский район).

- программа создания рекреационного кластера области, предполагающая развитие рекреационных деревень, фуд-корт, мини-мотелей, придорожных сервисов в районах Вологодской области.

За 2011-2013 годы за счет средств инвесторов введены более 80 объектов туристской инфраструктуры в районах области. Общая сумма инвестиций составила порядка 3 млрд. рублей.

На территории 20 муниципальных образований области в 2011-2013 году реализовывались более 150 туристических маршрутов и программ. Появились новые туристские программы и маршруты: в городах Вологде, Череповце, в Кирилловском, Усть-Кубинском, Сокольском, Вологодском, Тотемском, Нюксенском, Белозерском, Вашкинском районах.

дні, тому що споживач дуже чутливий до зміни ціни на продукцію. Пакетне ціноутворення дозволить знизити ціну на 8%, за рахунок зниження торговельної націнки. Правильне позиціонування наборів – подарунків, дозволить збільшити обсяги продажів, і тим самим дасть ще резерв для зниження ціни.

За рахунок пропонованих заходів щодо пакетного ціноутворення, можна не тільки рівномірно розподілити обсяги по всіх видах реалізованої продукції, але й істотно підняти попит на свою продукцію за рахунок зниження ціни й барвистого оформлення й різноманітного асортименту в наборі (до прикладу, 6 і 12 найменувань). Пакетне ціноутворення дозволить реалізувати товарні залишки продукції й отримати додатковий прибуток від нереалізованої продукції.

Отже, під формуванням цінової політики торговельного підприємства розуміють обґрунтування диференційованих рівнів торговельних надбавок на реалізовані товари, визначення умов та розміру їх оперативного коригування залежно від змін ситуації на споживчому ринку та умов господарювання торговельного підприємства. Застосування пакетного ціноутворення також дозволить істотно збільшити обсяги продажів особливо у святкові дні, тому що споживач дуже чутливий до зміни ціни на продукцію. Пакетне ціноутворення дозволить знизити ціну на 8%, за рахунок зниження торговельної націнки. Правильне позиціонування наборів – подарунків, дозволить збільшити обсяги продажів, і тим самим дасть ще резерв для зниження ціни.

Отже, сьогодні, коли ситуація на ринках продукції постійно змінюється, потрібно розглядати ціноутворення як процес, на який впливає ряд факторів. За таких умов стає неможливим використовувати один метод ціноутворення і приділяти увагу одному чи кільком факторам. Тому потрібно об'єднати різні методи ціноутворення і враховувати фактори впливу з метою отримання обґрунтованої, конкурентоспроможної ціни на продукцію, яка допоможе підприємству розвиватись. Ці методи повинні враховувати: 1) вплив витрат на ціноутворення і за допомогою сукупності заходів з економії витрат стимулювати зниження їх рівня; 2) вплив конкурентів; 3) вплив держави; 4) вплив споживачів; 5) вплив інших факторів.

В даній роботі ми розглянули формування ціни та зниження ціни яка вплинула на зміну обсягу реалізації та доходу підприємства. При зменшенні ціни збільшився обсяг реалізованої продукції та дохід від реалізації продукції підвищився. При зменшенні ціни на товар ми можемо отримати більший прибуток так як попит на продукцію збільшиться. Із-за зменшеної ціни попит на продукцію більший отже конкурентоспроможність підприємства збільшиться на відмінну від конкурентів. Приріст він може використовувати для покупки товарів, ціни на які знизилися, або використовувати для його придбання більш якісні товари. На підставі виявлених недоліків запропоновано напрями регулювання цін у ПП «АНТАРЕС», які дозволять змінити ціни підприємства для підвищення конкурентоспроможності.

Література:

1. Алкличев А.М. Ціноутворення в сучасній економіці – К.: ІВЦ ДГУ, 2005. – 160 с.
2. Апопій В. В. Організація торгівлі / [Апопій В. В., Мішук І. П., Ребицький В.
3. Бабур Л.Г., Лялюк О.Г. Ціни і ціноутворення: Навч. Посібник. – Вінниця : ВНТУ, 2004. – 120с.
4. Кириленко В. Теорія ціни і практика ціноутворення в Україні / Кириленко В., Кириленко Л. // Економіка України. – № 8. – 2002. – С. 56-62.

**Чавдар Альона**

*Бердянський державний педагогічний університет, Україна  
Факультет економіки та управління*

## **АНАЛІЗ ЗАГАЛЬНОГО ТОВАРООБІГУ ТА ТОВАРООБІГУ АПТЕКИ «ЕКОФАРМ+»**

Функціонування будь-якого підприємства, незалежно від видів його діяльності і форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю створювати необхідну і достатню величину доходу або прибутку. Тому аналіз прибутку займає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства. Але, щоб аналізувати кінцевий результат, необхідно проаналізувати товарообіг, витрати, тобто показники, які значною мірою впливають на розмір прибутку. Законами України «Про підприємства» та «Про підприємницьку діяльність» отримання прибутку визначено головною метою діяльності господарюючих суб'єктів.

Основну масу благ, що використовуються для власних потреб, населення одержує через торгівлю. Кількісна і якісна характеристики товарної маси, що переходить зі сфери виробництва в сферу споживання, згідно із законом товарного обороту, знаходять своє відображення в показниках товарообігу.

Дослідження результативності та ефективності управління фінансовими результатами підприємства – доход, витрати і прибуток – поводить на прикладі аптеки «Екофарм+».

За базисний рік візьмемо 2010 р. – початковий рік ряду динаміки. Динаміка товарообігу по відношенню до базисного року за зазначені роки склала 172%, тобто товарообіг виріс на 72%. Що стосується ланцюгових темпів росту, то вони по роках коливалися від 110 до 157%, чи збільшення товарообігу щорічно складало 10-57%.

Темп приросту – це відношення абсолютного приросту 1542 до абсолютного показника попереднього року  $2679 ((1542/2679)*100)=57,6\%$ . У зв'язку з тим, що

■ вирішались питання по бесперебойному електро-, тепло- і газоснабженню, кадровому забезпеченню організацій області, а також погашенню задолженності по платежам в областний бюджет по налогам и сборам;

■ розроблений план основних заходів для адаптації галузей економіки області, маючих найбільші ризики при вступленні Росії во Всемирную торговую організацію.

В 2013 году в химической отрасли рост объема производства (в сопоставимых ценах) составил 112,3% к уровню 2010 года, что обусловлено, в первую очередь, вводом в 2012 году производства карбамида на ОАО «ФосАгро-Череповец». Это первое производство карбамида полного технологического цикла, построенное в современной российской истории. Строительством производственно-энергетического комплекса, объединившего производство карбамида мощностью 500 тыс. тонн в год и газотурбинную электростанцию мощностью 32 МВт, – один из ключевых проектов долгосрочной модернизационной стратегии развития Группы «ФосАгро».

В машиностроительном комплексе области в 2013 году по сравнению с 2010 годом индекс производства составил: в производстве машин и оборудования – 104,8%, производстве транспортных средств и оборудования – 107,4%.

Машиностроительные предприятия области ориентированы на снижение издержек производства, техническое перевооружение, выпуск конкурентоспособной продукции.

Так, за период 2011-2013 годов ОАО «Вологодский оптико-механический завод» освоил новые виды продукции, развивал сотрудничество с французскими фирмами «THALES Optronique SA», «THALES Cryogenics BV» и белорусским ОАО «Пеленг».

ЗАО «Вологодский подшипниковый завод» освоил новые виды подшипников.

ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» в сотрудничестве с НИИ-Итехмаш в области развития нефтехимической отрасли и странами ближнего зарубежья осваивал выпуск продукции для нефтепромышленной отрасли. В 2012 году предприятие впервые изготовило и отгрузило уникальное оборудование для нефтехимического производства – конвекционный змеевик. При производстве было осуществлено более 1000 сложнейших операций, половина из них НОУ-ХАУ завода, которые защищены патентами и лицензиями.

ОАО «Вологодский вагоноремонтный завод» в 2012 году при выполнении заказа ОАО «Газпром» по капитальному ремонту вагонов-самосвалов разработал новую технологию ремонта.

Реализация мероприятий в лесном кластере направлена на получение продукции глубокой переработки древесины с высокой добавленной стоимостью. В 2011-2013 годах осуществлялось содействие организациям лесопромышленного комплекса в реализации инвестиционных проектов и поддержка продвижения этих организаций на межрегиональный и мировой рынок со стороны области.

Но ошибочно считать, что ответственность за борьбу с безработицей лежит только на органах власти. Прежде всего, необходимы активные усилия со стороны безработного. Решение этой проблемы возможно только при продуктивном взаимодействии власти и социума.

Литература:

1) Зареєстроване безробіття у 2014 році / Донецький обласний відділ статистики. Д., 2004-2014 [Электронный ресурс].: Режим доступа: [http://donetskstat.gov.ua/statinform/rinok\\_praci\\_7.php?dn=0114](http://donetskstat.gov.ua/statinform/rinok_praci_7.php?dn=0114)

2) Щетинская Я.В., Ткаченко А.В. Проблема занятости молодежи на рынке труда Донецкой области // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Том 1, №1. – С.98-99.

**Долженко Д.Е., аспирант**  
*НОВ ВПО «Вологодский институт бизнеса»*

## **МОНОСТРУКТУРНОСТЬ ЭКОНОМИКИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

На долю металлургического производства в Вологодской области приходится более половины объемов промышленной продукции, производимой в регионе, что приводит к зависимости области от конъюнктуры на мировых рынках металла. В связи с этим в рамках реализации Программы уделялось серьезное внимание проблеме диверсификации экономики региона, и определенные изменения достигнуты. Так, по итогам 2013 года доля металлургического производства снизилась до 51,3% с 54,0% в 2010 году.

Мероприятиями, направленными на снижение моноструктурности экономики, были:

- развитие химического, машиностроительного, лесопромышленного, строительного, агропромышленного секторов экономики и туризма, включая проведение кластерной политики;

- реализация инвестиционной политики;

- поддержка малого бизнеса.

В 2011-2013 году Правительством области создавались условия для развития промышленных производств:

- оказывалось содействие организациям в расширении рынков сбыта, в кооперации между организациями машиностроительной, металлургической, химической отраслей и энергетическим комплексом;

кожному відносному показнику відповідають визначені абсолютні показники, при аналізі темпів приросту товарообігу необхідно враховувати, яка величина абсолютного показника відповідає 1% приросту товарообігу. Визначається вона шляхом розподілу абсолютного приросту товарообігу на темп приросту у відсотках ( $1542/576=2,7$ ). Як видно з розрахунків, розмір одного відсотку приросту в абсолютних показниках далеко не однаковий. Якщо в 2011 р. 1% приросту склав 27 тис. грн., то в 2012 р. – 42 тис. грн.

У торгово-фінансовому плані аптеки передбачаються такі показники, як товарообіг, товарні запаси, надходження товарів і т.п. Ці показники узагальнюються в спеціальній таблиці. Балансовий метод обліку руху товарів в аптеці відбивається у виді щоквартального «Звіту про надходження, продаж і залишки товарів у роздрібній мережі» (форма №3-торг).

Дані проведеного аналізу виконання плану загального товарообігу і по видах свідчать, що в звітному році – 2012 р. – аптека «Екофарм+» виконала план товарообігу в цілому на 102,4%. Але це ще не говорить про те, що вона виконала завдання по всіх складених елементах реалізації. Тому наступний етап економічного аналізу товарообігу – детальне вивчення виконання плану реалізації товарів у груповому асортименті.

Аналіз складу товарообігу по групах проводиться в балансовому ув'язуванні з надходженням товарів, товарними залишками на початок і кінець звітного періоду.

Побудова товарного балансу передбачає тісний взаємозв'язок реалізації з товарними залишками на початок і кінець звітного періоду, надходженням і іншою витратою товарів в аптеці «Екофарм+».

В цілому аптека успішно справилася з планом товарообігу, перевиконавши його на 107 тис. грн. Але детальний аналіз окремих факторів, що складають товарний баланс аптеки, вказує на недоліки в товарному забезпеченні товарообігу.

На початок 2012 р. план по товарних запасах був занижений на 110 тис. грн., на кінець року занижений на 53 тис. грн. Можна припустити, що невідповідність товарних запасів з'явилася однією з причин невиконання плану реалізації по роздрібному товарообігу в 1-м кварталі 2012 р. і може послужити причиною недовиконання плану реалізації в 2010 р.

Якщо, наприклад, підприємство поставило перед собою завдання дальшого росту, а виготовлена ним продукція добре себе зарекомендувала серед споживачів і користується достатньо гучним попитом, то таке підприємство може вибрати для себе стратегію – дальше просування на ринок і тактику – зниження ціни.

Аптека «Екофарм+» має значні можливості для подальшого збільшення прибутку. Для цього потрібно звернути увагу на процес формування витрат на виробництво і реалізацію товарів, необхідно проводити маркетингові дослідження.

В ході проведеного дослідження було визначено, що розмір одержаного прибутку залежить від ціни реалізації і закупівлі товарів, кількості проданих то-

варів, різниці між доходами, витратами обігу і витратами від іншої (позареалізаційної) діяльності. Управління даними факторами та їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання необхідного прибутку.

Література:

1. Аванесов Ю. А. и др. Экономика предприятия торговли и сферы услуг / Ю.А.Аванесов и др. – М.: ВУЗ. – Маркетинг, 2006. – 306 с.
2. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие / Л.Е.Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 222 с.
3. 24. Ивахненко В.М. Економічний аналіз: Навч.-мет. посібник для самост. вивч. / В.М.Ивахненко, М.І.Горбатюк, В.С.Львовчкін. – К.: КНЕУ. 2009. – 176 с.

**Студентка Наливайко Н.М., студент Волохов Д.С.**

*Одеський національний політехнічний університет, Україна*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Оборотні кошти (Circulating assets) – це сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу і забезпечення їх неперервного обігу [1].

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується швидкістю їх обороту (оборотністю). Чим менше оборотні кошти затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їхнього кругообіг. Таким чином, показники, що характеризують швидкість оборотності оборотних коштів, і є показниками ефективності їхнього використання [2].

У своєму кругообігу оборотні кошти проходять послідовно три стадії:

- грошову;
- виробничу;
- товарну.

Грошова – підготовча стадія, де гроші перетворюються у виробничі запаси. Виробнича стадія – це безпосередній процес виробництва, де результатом є випуск готової продукції. Товарна стадія – авансова, де оборотні кошти виступають у вигляді готової продукції. Оборотні кошти різногалузевих підприємств країни становлять значну частину їхніх матеріально-грошових активів. Тому раціональне та економне використання оборотних коштів суб'єктів господарювання має неабияке економічне значення. Для оцінки ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств застосовують певні показники, а для підвищення ефективності – відповідні конкретні заходи [3].

Исходя из графика, можно сделать выводы, что процент безработных в области снижается (исключая скачок в период экономического кризиса 2009 года). Но к сожалению, это происходит не в следствии успешного трудоустройства безработных, а из-за сокращения населения региона, в частности массовой миграции нуждающихся в рабочем месте в другие регионы страны или даже за границу. Проблема безработицы в регионе и сейчас стоит остро. Уровень безработицы экономически активного населения трудоспособного возраста, по информации органов статистики согласно методологии Международной организации труда, составил 8,2% (по последним данным 2013 год). Поэтому решение проблемы безработицы – одна из задач первостепенной важности для руководства области.

Донецкая область – регион исторически и экономически самобытный. Для поиска оптимальных путей решения проблемы безработицы в Донецкой области следует рассмотреть её региональные особенности:

1) несоответствие между спросом на рабочие места и предложениями работодателей. В Донецкой области есть постоянный спрос на специалистов в сфере промышленности, медработников, педагогов, но рынок труда перенасыщен экономистами, юристами и менеджерами.

2) гендерная безработица. Ситуация, когда в населенном пункте отсутствует достаточное количество рабочих мест, где могут трудиться женщины. Это явление характерно для городов и поселков, градообразующими предприятиями которых являются предприятия тяжелой промышленности (чаще всего – шахты, отсюда термин «шахтерские города»).

3) нерациональное поведение безработных. Большое количество людей не уведомляет компетентные органы о своей потребности в трудоустройстве, тем самым лишая себя возможности получить актуальную информацию о вакансиях и ежемесячную материальную помощь. Подобная ситуация характерна не только для Донецкой области, но и для всей Украины.

В Донецкой области представлены все основные виды безработицы: фрикционная, сезонная, структурная и циклическая.

Для решения проблемы безработицы в регионе необходим ряд мероприятий как на областном, так и на государственном уровне:

- качественное проведение консультационной работы с выпускниками школ, направленной на информирование будущих абитуриентов о состоянии рынка труда в области, о востребованности той, или иной профессии;
- формирование специального заказа в вузах области с учетом потребностей рынка труда региона;
- усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест;
- создание государственных служб и учреждений по переподготовке и перекавалификации кадров;
- создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

2. Міністерство культури і туризму України: «Підсумки туристичного сезону 2009 року» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mincult.kmu.gov.ua>

3. Закон України « Про туризм» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>

4. Центр підтримки бізнеса [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.newbiznet.com.ua/index.php/ru/articles/80-market/335-2013-07-31-07-08-09>

**Рязанов Н.Р.**

*Донецкий национальный университет, Украина*

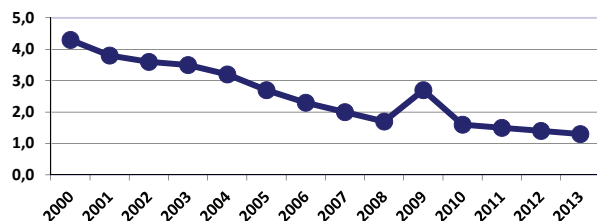
## ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ В ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Безработица – это социально-экономическое явление, характеризующееся наличием трудоспособного экономически активного населения, которое способно и желает трудиться, но не может найти работу из-за несоответствия между спросом на рабочую силу и ее предложением.

Проблема безработицы – одна из основных в рыночной экономике. В Украине, как в стране, которая находится на стадии адаптации к реалиям рыночной экономики, эта проблема стоит особо остро. Данная проблема привлекает к себе много внимания также потому, что является болезненной для населения. Ведь работа – это как источник доходов, так и способ самореализации.

Целью работы является анализ региональных особенностей проблемы безработицы в Донецкой области и поиск путей её решения.

В апреле 2014 года в области было зарегистрировано 37931 безработных, что составило 1,4% от трудоспособного населения. Рассмотрим динамику изменения количества зарегистрированных безработных в области по отношению к экономически активному населению в период с 2000 по 2013 гг. (Рис.1)



**Рис.1** Количество безработных к экономически активному населению (в процентах) [1]

Різногалузевим підприємствам можна запропонувати наступні шляхи підвищення використання оборотних коштів:

1. На стадії виробництва:

- впровадження технічних і економічно обґрунтованих норм запасу;
- наближення постачальників сировини, комплектуючих виробів до споживачів;

- широке використання прямих тривалих зв'язків;
- комплексна механізація та автоматизація робіт.

2. На стадії незавершеного виробництва:

- прискорення НТП та інноваційних процесів;
- розвиток стандартизації, уніфікації, типітизації;
- вдосконалення форм організації промислового виробництва;
- застосування більш дешевих матеріалів;

3. На стадії обігу:

- наближення споживачів до продукції;
- вдосконалення системи розрахунків;
- збільшення об'єму реалізації продукції в результаті прямих зв'язків;
- достроковий випуск продукції;
- виготовлення продукції з заощаджених матеріалів;
- відвантаження в строгій відповідності з укладеними договорами [4].

Завдяки запропонованим шляхам підвищення використання оборотних коштів, завод може збільшити свій дохід, збільшити реалізацію ГП, зменшити дебіторську заборгованість та збільшити поточні фінансові інвестиції.

Література:

1. Регіональна економіка : підручник / за ред. Є. П. Качана. – К. : Знання, 2011. – 670 с.

2. Ільяницька Г. Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г. Я. Ільяницька // Науковий вісник НЛТУ України, 2004. – Вип. 14.7. – с. 291–294.

3. Поленчук В. М., Наумов О. Б. Економічний механізм розвитку підприємств у історичному досвіді ринкових трансформацій / В. М. Поленчук, О. Б. Наумов // Економічні інновації: зб. наук. праць, 2011. – Вип. 45. – с. 192–199.

4. Баканов М. И., Сергеев Э. А. Анализ эффективности использования оборотных средств // Бухгалтерський облік. – 2006р

**Тарасов Д. А., здобувач**

*Полтавська державна аграрна академія*

## **ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ: ФОРМУВАННЯ ТА ПОЧАТОК ДІЯЛЬНОСТІ**

Посилення ролі і зростання значення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації повинні розглядатися у контексті інтеграції аграрного секторанаціональної економіки у світовий економічний простір, особливо з позиційнабуття Україною членства у Світовій організації торгівлі та євроінтеграційноїперспективи.

Кооперативи здатні відкрити доступ до цивілізованих ринковихвідносин усім бажаючим сільськогосподарським товаровиробникам незалежно від їх організаційно-правового статусу, масштабів господарювання, обсягіввиробництва продукції. Саме завдяки обслуговуючим кооперативам та за їхдопомогою аграрний сектор може забезпечити свою присутність й зміцнитиконкурентні позиції як на внутрішньому, так і міжнародних ринкахпродовольства та сільськогосподарської сировини[2].

Дослідження розвитку кооперативного руху в Україні варто зосередити на таких основних напрямках: ролі сільськогосподарської кооперації вєвроінтеграційних процесах та адаптації до вимог СОТ, обґрунтуванні галузевихта регіональних моделей кооперативних структур, кооперації серед кооперативів(формування кооперативів другого порядку), досягненні та вимірусинергетичного ефекту кооперативної взаємодії, ролі кооперації у зниженнітранзакційних витрат в агробізнесі, формуванні складових та елементівінфраструктури аграрного ринку на кооперативних засадах, коєволюції такомпліментарності різних гілок кооперації (передусім, сільськогосподарської,кредитної й споживчої), формуванні соціального капіталу кооперативнихорганізацій, місії кооперації у розвитку сільських громад та формуваннігромадянського суспільства.

Ініціативна група – це колектив сільськогосподарських товаровиробників, об'єднаний ідеєю створення кооперативу з метою розв'язання спільної для всіх проблеми або проблем в їхній господарській діяльності[1].

Головним завданням ініціативної групи є визначення спільних проблем, визначення виду чи видів діяльності кооперативу, розробка проекту та техніко–економічного обґрунтування його діяльності, Статуту, проведення Установчих зборів та реєстрації кооперативу[1].

Першим документом, що приймається ініціативною групою, є протокол про наміри. Його приймають та підписують члени ініціативної групи після обговорення ідеї створення кооперативу.

У 2011 році майже 2,6 млн. туристів виїхали за кордон, а іноземців збільшилось на не значну кількість, але в 2012 році ситуація змінилась і майже 2,4 млн. іноземців відвідали Україну. За оцінками представників Світової ради загальний внесок туристичної сфери до ВВП України становить 92,1 млрд. грн. При цьому прямі витрати туристів становили 24,6 млрд. грн. або 26,7 %, непрямий внесок туристичної сфери в економіку становив 56,4 % або 51,9 млрд. грн.

В Україні існують всі передумови для нормального розвитку туристичної діяльності, а саме: зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, розгалуження санаторно-курортної бази. Але ці умови використовують не повністю, що свідчать дані ВВП країни в цій галузі. Основними перешкодами у розвитку туристичного сектору в Україні, сьогодні виступають переважно чинники управлінського, економічного, екологічного, соціального та культурного характеру. Зокрема, наша держава використовує лише одну третину туристичного потенціалу, яким володіє, а за даними Світового економічного форуму, у сфері подорожей і туризму Україна серед 124 країн світу посідає лише 78-е місце. Але на протязі останніх років тенденція розвитку туризму підвищилась про що свідчать обсяги інвестицій в готельну та ресторанну сферу майже на 4,5 млн. грн.. На сьогоднішній день треба звернути велику увагу на цю ланку господарства і провести деякі зміни для підвищення рентабельності туризму в Україні на світовому ринку. Для цього треба розробити нові маршрути, розвивати готельну інфраструктуру, підвищувати рівень обслуговування туристів і поліпшувати відвідуваність туристичних об'єктів [1]. У 2013 році туристичні потоки були стабільними та майже ідентичними 2012 року. По прогнозам аналітиків 2014 рік дуже відрізнятиметься від попередніх років, адже ситуація в країні на даний час складна і має великий вплив не тільки на туризм, а й на економіку в цілому. З цих причин кількість виїзних та в'їзних туристів зменшиться. Країни, які будуть відвідуватися українцями це: Турція, Єгипет, Чорногорія, Греція та Грузія.

Отже, туризм в Україні на сьогоднішній день має багато проблем, але з кожним роком їх стає менше і країна викликає інтерес до себе з боку іноземців, інвесторів, що дає змогу швидше розвивати курортні та рекреаційні території нашої держави, які становлять близько 9,1 млн. га, тобто 15 % території [4].

Подальший розвиток туристичної індустрії має ґрунтуватися на нових механізмах господарювання, ефективних організаційно-управлінських структурах, економічній свободі туризму, що в умовах вільної конкуренції забезпечить насичення ринку високоякісними послугами і сприятиме соціально-економічному розвитку країни.

### **Література**

1. Державний комітет статистики України. Статичні дані по Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

- 2) відвідини знайомих і родичів;
- 3) ділові і професійні цілі;
- 4) лікування;
- 5) релігія і паломництво;
- 6) інші цілі [3].

Отже туризм відіграє винятково пріоритетну роль з розширення внутрішнього ринку як основи стабільного економічного зростання, дає можливість створити умови для виведення України на світовий рівень надання туристичних послуг та досягти високої економічної ефективності у розвитку цієї галузі, тому дуже важливо проаналізувати та виявити проблеми туризму та туристичних потоків в Україні [4].

Досліджуючи туристичні потоки в Україні за період 2006-2012рр. можна побачити що порівняно з 2008р. кількість іноземних громадян, які відвідали Україну збільшилась більше ніж на 2 млн (рисунок 1), але іноземних туристів, які відпочивали на території України, порівняно з 2007 р. стало лише на 300 тис більше. Більшість громадян України надають перевагу відпочинку закордоном. Це свідчить про те, що рівень сервісу на українських курортах значно нижчий, ніж сервіс в таких державах як Туреччина або Єгипет. Зменшення на 25% загальної кількості туристів в туроператорах протягом 2009 р. зумовлено світовою економічною кризою. Проте вже в 2010 р. кількість туристів, які відвідали Україну зростає на 0,8%, а виїзний потік – на 11%, порівняно з 2009 р. З графіку 1 видно велику різницю між 2006 роком та 2010-2012 роками. Динаміка туристів, які відвідали Україну збільшується з року в рік [3].



Рисунок 1- Туристичні потоки України за період 2006-2012рр

Протокол про наміри скріплює підписами членів ініціативної групи їх зобов'язання по створенню кооперативу, визначає пропонований вид діяльності кооперативу на основі спільних для членів ініціативної групи потреб, та терміни реалізації намірів по створенню кооперативу та виконанню певних етапів підготовки.

На чолі ініціативної групи повинен бути лідер, людина, яка стимулювала в собі ідею створення кооперативу, користується довірою односельців. Група повинна бути однорідною. Потреби членів кооперативу повинні бути однаково-вими[3].

В кооператив можуть об'єднуватись виробники різних форм власності, але різниця в обсягах операцій, що вони реалізовуватимуть з кооперативом, не повинна бути дуже великою.

Помилки, яких слід уникнути:

- утворення ініціативної групи дуже відмінних між собою виробників, що мають різні інтереси та різне фінансове положення;
- прийняття до ініціативної групи не виробників сільськогосподарської продукції.

Якщо ідея кооперативу визріла, на зборах ініціативної групи приймають рішення про створення кооперативу і підписують протокол намірів. Він містить:

- твердження про зобов'язання учасників. Їх перше зобов'язання – разом і організовано проводити роботу на наступних етапах створення кооперативу;
- більш менш точне визначення виду діяльності кооперативу, а також строки процесу створення;
- порядок роботи та організації ініціативної групи. При великій чисельності її обирають робочу групу.

Протокол намірів завершає етап формування ініціативної групи. Ініціативна група, опрацювавши початкову ідею, розробляє проект створення та діяльності кооперативу. Проект – це письмовий документ, в якому викладена сутність кооперативної ідеї даного кооперативу.

В проекті визначають цілі, мету та види діяльності кооперативу, шляхи і засоби реалізації ідеї, охарактеризовано ринкові, майнові, фінансові аспекти діяльності кооперативу.

Кооператив може мати лише один напрямок (вид діяльності або бути багатofункціональним. Для заснування багатofункціонального кооперативу необхідно більше фінансових коштів та управлінського досвіду. Якщо організувати багатofункціональний кооператив, то потрібно впевнитись в тому, що всі потреби діяльності зв'язані між собою (постачання, зберігання, переробка зернових та реалізація продукції).

#### Література

1. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію». [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0>

2. Сільськогосподарські кооперативи. Кооперування та агропромислова інтеграція фермерського виробництва.[Електронний ресурс] //– Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-116/>

3. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: формування і функціонування : [методичні рекомендації] / [Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Григоренко М. П., Корінець Р. Я.]. – К. : 2012. – С. 65.

**Полуянович И.В., Разумов И.А.**

*Полесский государственный университет, Беларусь*

## **НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В УВЕЛИЧЕНИИ ПРИБЫЛИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Налоги в настоящее время в Республике Беларусь – это основной фактор, формирующий доходную часть консолидированного бюджета. Однако высокий процент налоговых изъятий ограничивает хозяйствующие субъекты в средствах для обеспечения их экономического развития. Существующий уровень налоговой нагрузки не стимулирует развитие организаций-налогоплательщиков, рост эффективности их деятельности.

Налоговое планирование позволяет заметно снизить показатели и объем расходов на содержание предприятия посредством разработанной программы оптимизации налогообложения. Оно является важной и неотъемлемой частью системы финансового управления в организации. Это обусловлено тем, что с налогообложением связаны все сферы производственной, финансовой, хозяйственной деятельности предприятия. На этапе стратегического планирования формируется налоговое поле организации, на основании которого составляются в дальнейшем и среднесрочные, и текущие планы налоговых платежей, налоговые календари и прочие элементы налогового планирования.

Методы оптимизации налогообложения можно подразделить на методы внутреннего и внешнего планирования (рисунок 1) [1].

Основными факторами, определяющими активность хозяйствующих субъектов по снижению налоговой нагрузки и влияющими на выбор ими законных или противозаконных способов этой деятельности, являются:

1. Степень политической и экономической стабильности в стране.
2. Соотношение фискальной и стимулирующей функций действующей налоговой системы.
3. Общая величина налогового бремени, возложенного государством на налогоплательщика.

- организация электро-, тепло-, газо-, водоснабжения населения;
- содержание и ремонт дорог общего пользования;
- организация строительства и поддержание муниципального жилого фонда;
- организация транспортного обслуживания населения;
- создание условий для обеспечения населения услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания;
- организация сбора и вывоза мусора и бытовых отходов;

Таким образом, административному аппарату на местах необходимо осознать, что без действенного, экономически активного слоя среднего и малого предпринимательства невозможно сформировать устойчивую местную экономику. Посредством этого достигается оптимальная социальная инфраструктура, а замена обезличенных налоговых платежей на индивидуальное участие в развитии местного сообщества увеличивает их общественно-экономическую значимость.

Литература:

1. Бутова Т.В., Панина О.В. Взаимодействие власти и бизнеса в управлении регионами. М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2013

2. Дубровский А.Ю. Государственное регулирование крупного инновационного бизнеса. // Государственное управление. Электронный вестник. 2010, №22

**Алексеева Н.Ф., Дринь О.Я.**

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ**

Сучасна індустрія туризму належить до найбільш перспективних галузей економіки, що швидко розвиваються. Підвищення життєвого рівня населення активно стимулює розвиток сфери відпочинку, важливу роль в якій відіграє туристичний бізнес. Туристична діяльність є досить специфічною, що в багатьох країнах є основним джерелом прибутків, а також це вагоме джерело створення робочих місць [4].

Дослідження туристичної галузі висвітлюється у працях науковців і вчених: С.М. Биржаков, Г.О. Ворошилова, В.В. Гловацька, Л. Гонтажевська, А.Ю. Єременко, О. Камушков, О.О. Колесник та ін.

З закону України «Про туризм» можна виділити, що туризм – тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування, тобто це складний соціокультурний та історичний феномен, з форми проведення дозвілля та способу заняття вільного часу. І основними цілями туризму є:

- 1) дозвілля, рекреація і відпочинок;



Таблица № 1 [1]

## Органы власти, от которых зависит текущая деятельность бизнеса.

Название органа власти	Функции
Федеральная налоговая служба	Контроль и надзор за соблюдением законодательства РФ о налогах и сборах; регистрация создания, реорганизации и ликвидации юридических лиц; ведение и внесение изменений в ЕГРЮЛ, ЕГРИП и ЕГРН.
Федеральная служба по труду и занятости	Государственный надзор и контроль за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права.
МЧС РФ	Осуществляет надзор за выполнением организациями и гражданами установленных требований по гражданской обороне и пожарной безопасности.
Федеральная антимонопольная служба	Контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, законодательства в сфере рекламы, а также контроль в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд.
Арбитражные суды	Разрешение споров в сфере экономической деятельности.
Суды общей юрисдикции	Разрешение административных, гражданских и трудовых споров, обжалование действий должностных лиц.
Прокуратура РФ	Осуществление надзора за соблюдением Конституции Российской Федерации и исполнением законов, действующих на территории РФ, проведение проверок, участие в рассмотрении дел судами.
Правительство субъекта РФ	Проведение тендеров, конкурсов, публичных торгов, управление собственностью субъекта РФ.
Администрация муниципального образования	Проведение тендеров, конкурсов, публичных торгов, управление муниципальной собственностью.

На местном уровне контрагентом бизнеса выступает местная администрация, «ресурсом» которой во взаимодействии с субъектами малого предпринимательства будут следующие процедуры: муниципальные закупки, условия аренды, доступ к льготному финансированию. В обмен на решения в свою пользу представители малого бизнеса принимают участие в программах социально-экономического развития территории муниципального образования, благоустройстве населенных пунктов, софинансировании местных общественных мероприятий, содержании и ремонте объектов бюджетной сферы.

Таким образом, можно выделить несколько вопросов, относящихся к компетенции органов муниципальной власти, к соучастию в решении которых может быть привлечен малый бизнес. К таким вопросам относятся:



Рисунок 1 – Схема методов налогового планирования

4. Уровень налогового законодательства, а именно:

- степень его устойчивости и предсказуемости;
- соответствие нормам всех других отраслей права;
- четкость установленных правил начисления и уплаты налогов и однозначность их прочтения.

5. Мера ответственности налогоплательщика за нарушение налогового законодательства и тяжесть наказания.

6. Состояние правовой культуры налогоплательщиков.

7. Степень криминогенности обстановки в стране.

8. Наличие открытости и ясности для плательщиков налогов направлений расходования государством полученных средств, их целевого назначения.

9. Уровень профессиональной подготовки специалистов (как хозяйствующих субъектов, так и контролирующих органов) [1].

Учетная политика – один из основных инструментов налогового планирования. Законодательство дает налогоплательщику возможность без помощи других выбрать метод учета той либо другой операции.

Эффективность разработки схем минимизации налогов конкретно зависит от внедрения тех, либо других частей учетной политики, базирующейся на ряде законодательных актов. С точки зрения налогового менеджмента больший энтузиазм представляют следующие элементы учетной политики в целях налогообложения:

- оценка запасов и расчет фактической себестоимости материальных ресурсов в производстве (по полной себестоимости, ФИФО, ЛИФО);
- начисление амортизации по главным средствам (по установленным нормам, ускоренная амортизация);
- создание резервов грядущих расходов и платежей;

– определение выручки от реализации продукции (способ начисления либо кассовый) и др.

Выбирая позицию, предприятие обязано обосновать сделанный выбор расчетами налогов, величина которых зависит от выбора альтернативного метода учета. Способности получения налоговых экономий достигаются, в частности, за счет:

- внедрения ускоренной амортизации;
- сокращения срока полезного использования нематериальных активов;
- оценки товарно-материальных ценностей методом ЛИФО в условиях инфляции;
- определения выручки по мере оплаты расчетных документов, что приводит к отсрочке уплаты налога на прибыль по остатку дебиторской задолженности за отгруженные продукты.

Более сложный вариант планирования суммы налога на прибыль состоит в создании всевозможных резервов и фондов, на суммы которых согласно действующему налоговому законодательству уменьшается налогооблагаемая прибыль. В целях снижения налогооблагаемой прибыли текущего периода и равномерного отнесения расходов в налоговом учёте организации вправе создавать следующие резервы:

- по сомнительным долгам;
- по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию;
- на ремонт основных средств;
- предстоящих расходов на оплату отпусков, на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет и иные резервы, предусмотренные законодательством [2].

Наиболее распространённым методом воздействия налогового планирования на уровень налогообложения и прибыль организации является использование налоговых льгот, которые предоставляет законодательство. Учитывая влияние одних налогов на другие, для определения степени воздействия налоговых льгот на сумму налоговых платежей целесообразно рассматривать их по следующим направлениям: льготы по налогам, уплачиваемым из выручки, включаемым в затраты, уплачиваемым из прибыли. Применение налоговой льготы в виде снижения налоговой ставки по НДС в условиях зачётного метода расчёта косвенных налогов приводит к уменьшению НДС, подлежащего уплате в бюджет за счёт роста налоговых вычетов. Применение же налоговой льготы в части освобождения оборотов от обложения НДС приводит к росту налоговых платежей в бюджет, так как «входной» НДС, приходящийся на данные обороты, не уменьшает НДС к уплате в бюджет, а относится на затраты, учитываемые при налогообложении прибыли. Общая сумма налоговых платежей уменьшается лишь на произведение НДС, относимого на затраты и ставки налога на прибыль, тогда как в случае неприменения льготы – на всю сумму «входного» НДС. Применение налоговых льгот по налогам, которые включаются в затраты, учитываемые при налогообложении прибыли, влечёт за собой уменьшение совокупного размера

## REGIONÁLNÍ EKONOMIKA

**К.э.н. Бутова Т.В.**

**Студентка Миловидова Н.А.**

**Студентка Смирнова А.А.**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия*

### **АНАЛИЗ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ БИЗНЕСА И РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ**

Система регулирования отношений бизнеса и государства должна обеспечивать институциональные связи бизнеса, государственных органов управления и общественных организаций. Формированию и продвижению таких связей способствуют создаваемые сейчас в стране независимые исследовательские центры, рекламные агентства, службы «связей с общественностью», центры политического консультирования. Создаются объединения, призванные укрепить профессиональные стандарты, упорядочить взаимоотношения между предприятиями, с заказчиками и клиентами. Это создает для институциональных связей весьма ценный ресурс гибкости, который особенно важен для развивающегося российского бизнеса, в период реформирования национальной экономики, когда идет естественный процесс формирования народнохозяйственных пропорций и определение в них места сфере бизнеса [2].

Со стороны предпринимательства субъектами взаимодействия с властными структурами могут выступать отдельные субъекты предпринимательской деятельности, крупные корпоративные структуры, а также объединения предпринимателей. В настоящее время систему представительства интересов бизнеса в федеральном центре определяют в основном четыре ведущих ассоциаций: РСПП (Российский союз промышленников и предпринимателей), ТПП РФ (Торгово-Промышленная Палата РФ), «Деловая Россия» и ОПОРа (Объединение предпринимательских обществ России).

Органы власти, от которых напрямую зависит деятельность бизнеса, как в регионах, так и на уровне федерации, представлены в таблице 1.

ділянок з метою виробництва сільськогосподарської продукції чи створення нових господарств. Для цього потрібно встановити межі землі купівля якої кредитується (не менше 1 га.), а також встановити обмеження на можливість банків володіти заставленою землею. Доплата по цій кредитній лінії з боку держави (близько 5 %), кредит повинен бути лише довгостроковим (до 10 років), та виплату по кредиту починати лише з другого року від дати одержання кредиту, а також можливість отримати банком кредитовану ним землю в заставу, як гарантування повернення коштів.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою засвідчує, що за рахунок земельно-іпотечного кредитування, у сучасних умовах, створюються широкі можливості для розвитку аграрних підприємств. Надання кредитів під заставу земель сільськогосподарського призначення є одним із самих надійних та безпечних шляхів залучення інвестицій в сільське господарство. Пристосування в Україні аналогових кредитних ліній, відкритих сільськогосподарським товаровиробникам Польщі, надасть структуровану базу для ефективного розвитку кредитних відносин в аграрному секторі держави.

#### Література:

1. Тетянка Н. А. Закордонний досвід кредитування сільського господарства та його позитивне використання в умовах України . Сучасний соціокультурний простір 2013 (18-20.09.13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://int-konf.org/konf092013/502-tetyanko-n-a-zakordonniy-dosvd-kredituvannya-slskogo-gospodarstva-ta-yogo-pozitivne-vikoristannya-v-umovah-ukrayini.html>.

2. FADN public database [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/agriculture/rca/database/database_en.cfm).

налоговых платежей на сумму, равную произведению суммы денежных средств, высвободившихся в результате применения льготы, на разность между единицей и ставкой налога на прибыль, выраженной десятичной дробью. Льгота в виде освобождения от уплаты налога на прибыль части полученной прибыли, либо в виде пониженной налоговой ставки налога на прибыль прямо отражается на экономии налоговых платежей организации.

В сферу налогового стимулирования бизнеса входят также особые режимы налогообложения. Налоговый кодекс Республики Беларусь представляет их широкий диапазон при наличии и соблюдении определённых критериев. Использование данных налоговых режимов предполагает упрощение налогового и бухгалтерского учёта, методики налогообложения (УСН) и единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции как наиболее распространённых особых режимов налогообложения в целях минимизации налоговых платежей, установленных при применении общей системы налогообложения.

Организация налогового планирования должна строиться исходя из методических рекомендаций, разработанных для организации системы экономического планирования на предприятии, учитывая квинтэссенцию налоговых платежей и их значимость. Постановка системы налогового планирования, как правило, начинается с определения стратегических целей и задач предприятия на современном этапе развития экономики. А уже затем, исходя из идеологии развития, формируется организационная структура налогового менеджмента, подбираются необходимые кадры, разрабатывается аппарат исследования, выделяются финансовые и материально-технические ресурсы, необходимые для достижения стратегических целей налогового планирования.

На крупных предприятиях служба налогового планирования может быть выделена в самостоятельное функциональное подразделение. На предприятиях с централизованной структурой управления она может являться структурным подразделением служб управления финансами или планирования социально-экономического развития. Как правило, на крупных предприятиях служба налогового планирования состоит из двух основных отделов. Один из них занимается расчётом налоговых платежей и оформлением соответствующей отчётности, а другой отдел осуществляет контроль за правильностью и своевременностью уплаты налогов.

На большинстве малых предприятий деятельность, связанная с налогообложением, осуществляется бухгалтером. Помимо бухгалтера в процессе налогового планирования на малых предприятиях также должны принимать участие высшее руководство предприятия, менеджер (экономист) и юрист [3].

Завершающим мероприятием налогового планирования является оценка его эффективности. Элементами данного мероприятия являются: сравнение фактических данных с плановыми показателями, определение величин отклонений, выявление и анализ их причин, установление максимально допустимых размеров отклонений (определение точности налогового планирования); разработка системы по-

казателей, позволяющих определить эффективность применяемых методов и способов налогового планирования, а также степень воздействия на результативные финансовые характеристики организации (определение эффективности налогового планирования); корректировка действующей системы налогового планирования, принятие решений об отказе от нерезультативных методов и разработке новых.

Вся система налогового планирования имеет одну конечную цель – увеличение прибыли организации в целом. Оценить ее эффективность можно только по степени влияния применяемых методов и способов налогового планирования на финансовые результаты деятельности организации. Эффективность налогового планирования определяется с помощью ряда коэффициентов, общая схема расчета которых предусматривает отношение совокупности налоговых издержек или отдельных составляющих к объему продаж, себестоимости или прибыли.

Литература:

1. Митюкова Э.С. Налоговое планирование. Анализ реальных схем/Э.С. Митюкова. – М.: Эксмо, 2008. – 192 с. – (Справочник руководителю и главному бухгалтеру).
2. Лукаш, Ю.А. Как снизить платежи по налогам: практическое пособие Ю.А. Лукаш. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 112 с.
3. Митюкова Э.С. Налоговое планирование. Анализ реальных схем/Э.С. Митюкова. – М.: Эксмо, 2008. – 192 с. – (Справочник руководителю и главному бухгалтеру).

**Калиев А.Ж.**

*студент 4 курса спец. «Экономика»,*

**Научный руководитель: Аманниязова Б.К.**

*старший преподаватель,*

*Казахский экономический университет им.Т.Рыскулова*

*Республика Казахстан, г. Алматы*

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Несмотря на общий спад в мировой экономике последних лет, фармацевтический рынок продолжает динамично развиваться: темпы его роста составляют примерно 6-10% в год. В отличие от других отраслей, где чистая прибыль составляет в среднем 5% от общего дохода, в фармацевтической отрасли этот индекс достигает в среднем 18% в год.

товаровиробників країн Євросоюзу майже 80% припадає на довго- і середньострокові кредити, а решта (20%) – на короткострокові кредити [2].

У Великобританії, Фінляндії, Франції, Ірландії, Бельгії, Чехії, Словаччині, Австрії, Греції фінансування аграрного сектора здійснюється через мережу комерційних банків. Підтримка сільськогосподарських товаровиробників у цих країнах вирішується через надання державних гарантій банківських кредитів і субсидування процентних ставок. Комерційні банки можуть застосовувати різні типи гарантій і можуть регулювати процентні ставки, виходячи з їхньої оцінки ризиків.

У Нідерландах і Польщі, кредитування аграрного сектора здійснюється переважно через систему кооперативних банків. Сільськогосподарські кооперативні банки, як правило, належать групі фермерів і є, звичайно, некомерційними у тому змісті, що їх основною метою є обслуговування інтересів членів кооперативу, і це є важливішим, ніж отримання прибутку.

Надання кредитів через іпотечні установи найбільш поширене в такій країні, як Швеція. Частка іпотечних установ у наданні кредитів сільськогосподарським товаровиробникам у цій країні коливається від 39% (на придбання землі та будівель) до 50% (на придбання обладнання і капіталу).

Особливе місце в системі кредитування фермерів зарубіжних країн займають кредити під заставу землі, тобто іпотечні кредити. Користування іпотекою дозволяє аграріям продуктивно використовувати частину капіталу, втіленого у вартості землі та майна, що сприяє прискоренню обігу капіталу і отриманню додаткового прибутку. Розмір іпотечних кредитів в сільському господарстві зарубіжних країн зазвичай не перевищує 2/3 вартості нерухомості, а видаються вони на термін від 5 до 40 років. При цьому оцінка вартості нерухомості фермерів може здійснюватися різними способами: за ринковою вартістю, за двадцятикратним розміром ренти, за ринковою вартістю з урахуванням зносу та прибутку, що приносить нерухомість [1].

Одним із видів державної допомоги, що направлено на зменшення безробіття та пропагування сільського господарства є інвестування у нові виробничі технології. Тобто, кредити використовувались в основному для створення або впорядкування аграрних підприємств особами, котрим не виповнилося 40 років, для закупівлі сільськогосподарських земель.

Політика кредитування аграрних підприємств в Польщі є успішною. Такий передовий досвід варто перейняти й Україні. Одним з першочергових завдань є створення системи державних дорадчих служб в Україні на зразок Польської Агенції Реструктуризації і Модернізації Рольництва. Створення таких дорадчих служб, дозволить посилити контроль над: використанням кредитних ресурсів, збором початкової інформації, процесами господарювання на селі, впровадженням новітніх технологій тощо. Кредитування аграрного сектору банками в Україні повинно здійснюватися на основі відкритої кредитної лінії, наприклад, надавати кредити на поновлення оборотного капіталу, або на придбання земельних

Необхідно забезпечити створення високопродуктивних сортів рослин, адаптованих до різних зональних особливостей регіонів, На основі інноваційних селекційних технологій, синтезу нового покоління сортів і гібридів сільськогосподарських рослин з використанням досягнень біотехнології та генної інженерії конкурентоспроможних на рівні світових стандартів.

Таким чином, перехід України до інноваційної стратегії розвитку залежить від науково обґрунтованої концепції реформування економічних відносин на основі діючих нормативно-правових положень та вітчизняного і зарубіжного досвіду впровадження новітніх систем управління плодоовочевим комплексом, окремими підприємствами та народним господарством в цілому.

#### Література

1. Гаврилова О.Ю. Концептуальні основи інноваційної діяльності стратегії розвитку національної економіки / О.Ю. Гаврилова Бізнесінформ №5, 2012 С. 82-84
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» N 3715-VI 8 вересня 2011 року зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
3. Макарова Е.П. / Управление развитием постинтенсивного инновационного сельского хозяйства в Нидерландах// Е.П. Макарова Проблемы современной экономики, N 3 (47), 2013 С. 409 – 413
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920)

**Содома Руслана Іванівна**

*Львівський національний аграрний університет, Україна*

### **ВИКОРИСТАННЯ ІНОЗЕМНОГО ДОСВІДУ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ З БАНКАМИ**

Створення ефективної системи сільськогосподарського кредитування в Україні потребує вивчення виникнення та розвитку цього процесу в інших країнах. У розвитку аграрного бізнесу зарубіжних країн рівень залучення позикового капіталу є досить високим. Найбільш високу питому вагу позикових коштів в основному капіталі сільського господарства мають такі країни, як Данія, Франція, Нідерланди, Швеція, Естонія. Найменшу частку займають кредити в Польщі Великобританії, Австрії, Литві. У структурі позикових коштів аграрних

Росту продажі лікарств способує декілька різних факторів. В-перших, это общий рост заболеваемости из-за усиливающегося влияния техногенных факторов и ухудшения экологической обстановки. В-вторых, это тенденция «старения населения» в развитых странах. В-третьих, в Китае, Индии, России, странах Восточной Европы, рост уровня доходов населения приводит к использованию более дорогостоящих и качественных препаратов. [1, с. 81]

Растет фармацевтический рынок также благодаря быстрому развитию таких сравнительно новых направлений как сегмент биологически активных добавок (БАД) и сегмент дженериков - дешевых аналогов известных лекарств.

Наибольшую долю в объеме фармацевтического рынка занимает аптечный сегмент готовых лекарственных средств (ГЛС). В 2013 г. его доля составляла более 69% от общего объема рынка. В 2013 году темп роста этого сегмента составил 13%, а с учетом внедрения Программы по развитию фармацевтической промышленности Республики Казахстан на 2010 - 2014 годы разработанной в соответствии с Государственной программой форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010 - 2014 годы, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 – на 38%.

В предпринимательской деятельности фирмы постоянно возникают проблемы, обусловленные целесообразностью более полного удовлетворения потребностей существующих и потенциальных покупателей в необходимых товарах. Проблема стратегического успеха предприятия, создания и удержания конкурентных преимуществ – одна их самых актуальных.

Преимущества одного аптечного учреждения перед другим подразделяются на внутренние и внешние [2]. *Внутренние конкурентные преимущества* касаются экономии затрат и эффективного управления аптекой.

*К внешним конкурентным преимуществам* относятся:

- ассортимент лекарственных средств;
- уровень цен на лекарства, система скидок;
- быстрота и качество обслуживания;
- удобное месторасположение аптеки;
- качество обслуживания с точки зрения этики поведения провизоров и другого обслуживающего персонала;
- режим работы аптеки;
- интерьер торгового зала и оформление витрин;
- конструкция здания и удобный вход в аптеку;
- предоставляемые услуги.

Все приведенные внешние преимущества (с учетом их важности) были базовыми при расчете показателя конкурентоспособности (таб. 1).

## Характеристика внешних преимуществ аптеки\*

№ п/п	Название внешних преимуществ	Важность параметра, %
1	Месторасположение аптеки	20
2	Ценовая политика	20
3	Характеристика (полнота) ассортимента лекарственных средств	15
4	Использование принципов фармацевтической этики	15
5	Скорость и качество обслуживания посетителей аптек	10
6	Внешний интерьер и особенности мерчандайзинга аптеки	10
7	Режим работы аптеки	5
8	Дополнительные услуги, предоставляемые аптекой	5
Итого:		100
*П р и м е ч а н и е – данные заимствованы из [3, с. 245].		

Из формул 1 и 2 расчета конкурентоспособности внешних преимуществ аптек [3, с. 245], мы видим, что главными преимуществами аптек становятся их местоположение и ценовая политика. Во вторую очередь, ассортимент, этика, качество обслуживание и бренд аптек. Самую последнюю роль играют режим и дополнительные услуги, предоставляемые аптекой.

$$KC_{i=1}^{n_{\text{интегр}}} = \sum_{i=1}^n KC_j * G_j \quad (1)$$

$$KC_{j=i=1}^n = (\sum q_i * d_i) / m \quad (2)$$

где  $KC_{\text{интегр}}$  - интегральный показатель конкурентоспособности;

$KC_j$  - показатель конкурентоспособности j-параметра преимуществ;

$q_i$  - общая оценка i-параметра преимуществ;

$d_i$  - количество экспертов, которые одинаково оценили преимущество i-параметра;

$m$  - общее число экспертов;

$G_j$  - весомость j-параметра преимущества.

Поскольку показатель конкурентоспособности является относительным, то он может быть определен только в результате сравнения с аптеками-конкурентами.

Используя формулу 3 можно рассчитать показатели конкурентоспособности аптеки по каждому внешнему преимуществу.

Разом з тим, залишаються недостатньо дослідженими деякі питання інноваційної стратегії розвитку плодоовочевого комплексу та потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Нормативно-правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні базується на Конституції України і складається із законів України «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про науку і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності і технологічних парків» та інших законодавчих актів, що регулюють суспільні відносини у цій сфері.

Прийняті закони та нормативно-правові положення визначають правову основу для теоретичних та наукових досліджень. Так, у «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» пріоритетним виділено перехід України на інноваційно-інвестиційну модель.[4]

Інновації більш успішні, якщо вони ґрунтуються на місцевих ресурсах, мають місцеву або регіональну мережу, пов'язані з регіональною економікою і планованими цілями. Тому політична та організаційна підтримка інноватизації, згідно територіальним принципам, допомагає зняти когнітивні, психологічні та міжіндустріальні бар'єри, допоможе встановити регіональне інноваційне партнерство. В Дніпропетровському регіоні діють програми: Регіональна програма інноваційного розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року та Проект по підвищенню економічної конкурентоздатності Дніпропетровської області: кластер сільського господарства. Особливої актуальності набувають питання вибору і впровадження окремих елементів інноваційної системи у виробництво при різних рівнях фінансового забезпечення плодоовочевих підприємств.

Запорукою успішного розвитку інноваційної стратегії плодоовочевого комплексу України є:

- наявність високородючих ґрунтів та помірний клімат;
- держпідтримка інноваційного розвитку сільського господарства;
- високий рівень сільськогосподарського менеджменту;
- високоефективне державне, наукове і освітнє забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства, широкого співробітництва усіх зацікавлених партнерів в рамках інноваційних сільськогосподарських систем;
- наявність дешевого природного газу для тепличного господарства та виробництва мінеральних добрив;
- доступ на ринок ЄС.[3]

Інноваційна стратегія в розвитку плодоовочевого комплексу України, це перш за все, розробка ресурсоекономних та екологічно безпечних технологій обробітку плодоовочевих культур, а також рекомендацій щодо їх оперативної адаптації до погодних умов і перш за все – новітніх технологій обробітку плодів та овочів, що забезпечують найбільш повне використання генетичного потенціалу сортів і гібридів сільськогосподарських культур при нормативному рівні витрат.

Отже, можливості для розвитку сільського туризму в Кіровоградській області цілком достатні. Потенційними ресурсами є природні рекреаційні території – об'єкти природно-заповідного фонду області, а також історико-культурні туристські ресурси. Тому зараз головною метою є залучити можновладців до розв'язання проблем становлення і розвитку зеленого туризму на Кіровоградщині.

#### Література

1. Биркович В. І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В. І. Биркович // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2008. – №1 (6). – С.138-143.
2. Васильєва Н. В. Зелений туризм – панацея чи черговий міф? – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/progress/arch/>
3. Колотуха О.В. Ресурсно-туристський потенціал Кіровоградської області. – Кіровоград, 2002. – 68 с.

**Іщенко Ілона Леонідівна**  
асистент кафедри фінансів,  
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет  
(м. Дніпропетровськ)

## ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ В РОЗВИТКУ ПЛОДООВОЧЕВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Плодоовочевий комплекс України функціонує в умовах глибокої економічної кризи, зумовленої адаптацією галузі до ринкових умов та реформуванням сільськогосподарських підприємств.

Одним із найважливіших показників якості життя населення є рівень споживання свіжих овочів та фруктів. Забезпечення потреби в плодах та овочах значною мірою залежить від функціонування плодоовочевого підкомплексу в цілому, і зокрема, овочівництва, як однієї з найбільш інтенсивних галузей рослинництва.

Тому зумовлена об'єктивна необхідність розробки інноваційної стратегії розвитку галузі плодоовочівництва, яка безпосередньо пов'язана з вирішенням не тільки економічних, але й соціальних проблем шляхом задоволення потреб в якісному та раціональному харчуванні, метою інноваційного розвитку стає створення і впровадження новітніх технологій у виробництво, логістику, управління господарською діяльністю, що повинно підвищити конкурентні переваги окремих підприємств та плодоовочевої галузі в цілому.

Вивчення проблем інноваційного розвитку знайшло відображення у наукових працях: О.Амоші, Ю.Бажала, С.Ілляшенко, М.Чумаченка та багатьох інших.

$$KC_j = \frac{\sum_{i=1}^n q_i * d_i}{m} \quad (3)$$

где:  $KC_j$  — конкурентоспособность  $j$ -го конкурентного преимущества;  
 $q_i$  — оценка критерия, которая может быть равна 0 (не удовлетворяет посетителей); 0,5 (частично удовлетворяет) или 1 (полностью удовлетворяет);  
 $d_i$  — количество человек, которые отдали предпочтение  $i$ -му критерию;  
 $m$  — количество опрошенных человек.

Рассчитанные показатели характеризуют конкурентоспособность аптеки по отдельным конкурентным преимуществам. Для удобства и наглядности можно рассчитать интегральный показатель конкурентоспособности, который бы давал общую характеристику конкурентной позиции аптеки на рынке.

Формула интегрального показателя конкурентоспособности аптечного учреждения должна учитывать показатели конкурентоспособности внешних преимуществ аптеки. Однако при его расчете необходимо учитывать, что они не равноценны между собой. Различные преимущества аптеки, которые могут быть оценены ее посетителями, имеют различную степень важности для них. И это обязательно необходимо учитывать при расчете показателя. Формула расчета интегрального показателя конкурентоспособности имеет следующий вид:

$$KC_{\text{интегр}} = \sum_{j=1}^n KC_j * G_j \quad (4)$$

где:  $KC_j$  — показатель конкурентоспособности по  $j$ -му внешнему преимуществу;  
 $G_j$  — вес  $j$ -го показателя конкурентоспособности.

Так же, можно отметить организационные меры, направленные на повышение конкурентоспособности предприятия, которые можно свести к следующим:  
- обеспечение технико-экономических и качественных показателей,  
- изучение мероприятий конкурентов по увеличению доли рынка;  
- выявление и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции, в том числе, применяемых предприятиями-конкурентами;  
- воздействие непосредственно на потребителя путём искусственного ограничения поступления на рынок новых и более прогрессивных товаров, проведение активной рекламной деятельности, предоставления денежного или товарного кредита, в частности, путём рассрочки платежа.

Таким образом, оценка конкурентоспособности предприятия на конкретном рынке или его сегменте, основывается на тщательном анализе технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей предприятия, она призвана определить потенциальные возможности предприятия и мероприятия,

которые предприятие должно предпринять для обеспечения конкурентных позиций на конкретном рынке [4, с. 96].

Такая оценка должна содержать следующие показатели: потребность в капиталовложениях фактических и на перспективу, как в целом, так и по отдельным видам продукции и конкретным рынкам; ассортимент конкурентоспособной продукции, её объёмы и стоимость; потребность в средствах на формирование спроса и стимулирование сбыта; перечень мер и приёмов, которыми предприятие может обеспечить себе преимущество на рынке; создание благоприятного представления о предприятии у покупателей, выпуск высококачественной и надёжной продукции, постоянное обновление продукции на основе собственных разработок и изобретений, обеспеченных патентной защитой, добросовестное и чёткое выполнение обязательств по сделкам в отношении сроков поставок товаров и услуг.

Результаты данного исследования могут быть взяты за основу при разработке стратегии предприятия, её технической, ассортиментной и сбытовой политики.

#### Литература:

1. Рубин Ю. Конкуренция: 10 правил успешного дебюта. // Управление компанией. № 5, 2009.
2. Конкурентоспособность товара как составляющая конкурентоспособности фирмы. [Электронный ресурс]/ Электронные данные. - Режим доступа: <http://www.metal.antax.ru/library/economy>.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – М: Издательство «Финпресс», 2009. – 464 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М. – 2008. – 346 с.

вод, температурно комфортні пляжі, можливості кліматотерапії. До несприятливих умов можна віднести: почленовано-рівнинний рельєф, слабкий розвиток рекреаційної інфраструктури, низький рівень розвитку виробничого і невиробничого рекреаційного обслуговування, високу антропогенну засвоєність території (86,9% території області складають сільгоспугіддя) [2].

Враховуючи міжнародний досвід та наявний туристичний потенціал області, одним із основних напрямків розвитку туристичної діяльності протягом останніх років є орієнтації туристичного сектора на розвиток сільського зеленого туризму. Сьогодні відкрито 50 «зелених» садиб у 14 районах та містах області (Бобринецькому, Вільшанському, Знам'янському, Олександрійському, Олександрівському, Онуфріївському, Кіровоградському, Компаніївському, Новоградківському, Новомиргородському, Новоукраїнському, Новоархангельському, Ульяновському районах та місті Олександрії), де відпочиваючим надаються кімнати, окремі будинки, місця для розбивки наметів та інші послуги, пов'язані з перебуванням та відпочинком у садибах [3].

Кіровоградщина приваблює історичною та культурною спадщиною, різноманітними ландшафтами. Серед головних визначних пам'яток – заповідники «Хутір Надія» та «Карпенків край», дохристиянське капище Монастирище, дедропарки. У Новоукраїнському та Олександрійському районах сім'ї фермерів пропонують розміщення і відпочинок у своїх садибах, рибну ловлю, збір лікарських трав, грибів, знайомство з місцевими традиціями, екскурсії в історичні місця. [3]

Насправді можливості для розвитку туризму на Кіровоградщині цілком достатні. На сьогодні в області діє 20 ліцензованих суб'єктів туристичної діяльності та 66 санаторно-курортних закладів, закладів оздоровлення і відпочинку, а також 18 готелів. В регіоні проводиться держпраграма по розвитку зеленого туризму, що має назву «Розвиток конярства для зеленого туризму та відродження козацтва на території Олександрійського району».

У Законі України «Про особисте селянське господарство», зазначено, що діяльність у сфері сільського туризму в особистому селянському господарстві може здійснюватися в межах «...виробництва, переробки сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства». Тобто будь-який сільський житель може відкрити садибу на базі власного господарства без реєстрації в податковій та інших контролюючих органах.

Проблемами місцевого агротуризму є відсутність реклами; у більшості сел Кіровоградської області немає річок, тільки ставки, які орендують підприємці. Ще одна проблема – відстані та дороги. Багато жителів Вільшанського району, де тече чиста річка Синюха і взагалі гарна природа, готові приймати гостей хоч зараз. Набагато важче знайти в Кіровограді бажаних їхати 150-200 км по жахливій дорозі. Через податкове навантаження бояться сільські жителі реєструвати туристичну садибу і активно запрошувати постояльців [3].



2. Горбунов Г.А. Другого пути нет [Текст] / Г.А. Горбунов // экономика сельского хозяйства России. – 2012. – № 7. – С. 39 – 43.

3. Ушачев И.Г. О рисках и угрозах в обеспечении конкурентоспособности продукции сельского хозяйства в условиях ВТО [Текст] / И.Г. Ушачев, А.Ф. Серков, С.О. Сиптиц // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 5. – С. 5 – 10.

4. Самыгин Д.Ю. Поддержка сельского хозяйства по правилам ВТО: региональный аспект [Текст] / Д.Ю. Самыгин. // Экономика сельского хозяйства России. – 2012. – № 7. – С. 27 – 34.

**Сакун Л.М., Хващинська О.А.**

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ НА КІРОВОГРАДЩИНІ**

В останні десятиліття дуже виросла зацікавленість до розвитку сільського туризму. Однією із основних причин створення і поступового розвитку сільського туризму є криза в сільськогосподарському секторі, економіці. Саме тому, відродження та подальший економічний і соціальний розвиток сільських громад нині пов'язують з індустрією сільського зеленого туризму. Сільський туризм здатний забезпечити економічну та демографічну стабільність у сільських місцевостях і вирішити їхні соціально-економічні проблеми. Розвиток туризму в Україні ведеться не тільки за рахунок благоустрою узбереж і розвитку історичного архітектурного напрямку. У країні створюються максимально сприятливі умови для людей, які цікавляться здоровим способом життя і прагнуть від великих міст і скупчень народу. В даний час зелений туризм в Україні надає найширші можливості для повноцінного відпочинку.

Поняття сільського (зеленого) туризму можна трактувати двоюко. У вузькому сенсі під аграрним туризмом розуміють відпочинок міських жителів у сільській місцевості, що передбачає більш-менш тривалу оренду замського житла [1]. У широкому сенсі зелений туризм включає всі види дозвілля міських жителів у сільській місцевості, тобто елементи відпочинку та оздоровчих заходів. Зокрема, в даному випадку мова може йти про поєднання відпочинку з працею на присадибній ділянці, про етнографічні екскурсії з акцентом на сільську складову, про добровільну тимчасову участь в агровиробництві в рамках рекреаційних заходів.

Кіровоградська область володіє значним рекреаційним потенціалом, зокрема це: жарке літо, функціонально вільні території, певний запас мінеральних

## **LOGISTIKA**

**Ковалев Г.А.**

*Ростовский государственный университет путей сообщения, Россия*

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СЕГМЕНТОВ В СФЕРЕ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ**

Российские железные дороги являются одним из приоритетных видов транспорта. Для большинства грузовладельцев выбор перевозки в пользу данного вида транспорта является безальтернативным с силу либо значительной дальности перевозок, либо солидного объема перевозимого груза. По данным Росстата, средний объем перевозок составляет 1,2 млрд. тонн в год, а среднее расстояние перевозки превышает 1300 км. При этом, в области пассажирских перевозок на долю железнодорожного транспорта на настоящий момент приходится около 40% всех пассажиров в дальнем следовании и 44% в пригородном сообщении.

Объемы инвестиций на железную дорогу в 1,4-1,6 раз меньше, чем в других естественно монопольных секторах. В России железные дороги – приоритетный вид транспорта. Для большинства грузовладельцев транспортировка по железной дороге является безальтернативной. В общей сложности объем перевозок составляет 1,2 млрд. тонн в год, а среднее расстояние перевозки превышает 1300 км [4].

Отсутствие альтернатив у российских потребителей обусловлено отставанием развития автомобильных дорог от железных дорог.

В сфере грузовых перевозок имеются такие проблемы как неэффективное управление вагонным парком, а именно:

- рост себестоимости перевозок, первопричиной которого является снижение эффективности перевозок и увеличение порожнего пробега, простое вагонов;
- большое количество вагонов приобретено только для компенсации низкой эффективности перевозок. Таким образом, большим количеством вагонов перевозится меньшее количество грузов;
- рост тарифов при дефиците грузовых вагонов.

Отделение инфраструктуры от процесса перевозок влечет за собой:

- увеличение себестоимости перевозок;
- отток грузов на автомобильный вид транспорта по причине дефицита пропускной способности и работы большого количества перевозчиков на инфраструктуре.

Ограниченна эффективность частных инвестиций на обновление парка вагонов. Согласно «Стратегии развития железнодорожного транспорта до 2030 г.» необходимо закупить более 20 тыс. локомотивов, срок окупаемости которых

пропорционален сроку их службы и составляет 25-30 лет. Для частных инвестиций этот срок является непривлекательным.

Частная собственность на локомотивы не решает проблему обновления парка. Потребность отдельных перевозчиков в локомотивах варьируется 300-500 единицами. Остальное количество должно приобретать ОАО «РЖД». В сложившейся ситуации государство вынуждено будет выбирать между несколькими вариантами [3]:

- в случае дерегулирования локомотивной составляющей по аналогии с вагонной неизбежным является рост тарифов перевозчиков по аналогии с операторами вагонов.

- в случае недерегулирования частные перевозчики оставят ОАО «РЖД» только убыточные или низкодоходные перевозки.

Развитие частной локомотивной тяги может привести:

- к снижению общей эффективности управления локомотивным парком. Ускоренные сроки окупаемости приведут к росту затрат грузоотправителей;
- стоимость привлечения средств для ОАО «РЖД» ниже, чем для частного бизнеса. Обслуживание кредитов в конечном итоге оплатят грузовладельцы;
- стоимость услуг локомотивной тяги ОАО «РЖД» ограничена тарифов и государственным регулированием, а услуги локомотивной тяги частной компании регулируется только рыночной ситуацией.

Рассматривая сферу дальних пассажирских перевозок можно отметить, что ОАО «ФПК» подвергается чрезмерному регулированию и не может самостоятельно предложить пассажирам систему скидок, изменить график движения и составность поездов. Наиболее выгодным видом сообщения для пассажиров являются автобусные перевозки, которые являются более конкурентоспособными за счет низкой стоимости услуг, которая, в свою очередь, является следствием отсутствия платы за использование инфраструктуры, а так же работы перевозчиков с определенными нарушениями. Программа инвестиций ОАО «ФПК» утверждается на год вперед, а так же все мероприятия, направленные на повышение комфортности перевозок (наличие кондиционера, биотуалета и так далее) так же могут быть исполнены лишь в следующем году. По этой причине ОАО «ФПК» не может быстро реагировать на рыночную ситуацию.

В сфере пригородных перевозок основной контроль за организацией сообщения ведут региональные власти, которые в силу своих полномочий не обязаны покрывать убытки, возникающие в связи с разницей стоимости билета и фактической себестоимости перевозки одного пассажира. Отсутствие решения проблемы ведет к неизбежно высокому износу подвижного состава, снижения безопасности перевозки, и неизбежного оттока пассажиров к автобусным перевозкам.

Система образования тарифов на услуги железнодорожного транспорта, применяя на практике сдерживание уровня индексации тарифов на услуги железнодорожного транспорта, приводит к сокращению инвестиций ОАО «РЖД» и приводит к следующим последствиям [2]:

С другой стороны, оказываемая производителям сельскохозяйственной продукции сегодня поддержка не только противоречит требованиям ВТО, но и снижает и без того невысокий уровень жизни потребителей (за счет роста цен на отечественную сельскохозяйственную продукцию), а также способствует переливу средств госбюджета в карманы поставщиков ресурсов (компенсация затрат на ГСМ), банкиров (компенсация процентных ставок), переработчиков (дотации на молоко). Этот негативный эффект неоднократно отмечался отечественными исследователями [4, с. 28; 3, с. 6] и косвенно – представителями финансового сектора, ратующими за сохранение и расширение субсидирования процентных ставок.

Поскольку именно в сфере маркетинга и продвижения существует наибольший разрыв в мерах поддержки, целесообразно дальнейший анализ проводить именно по данной составляющей общих мер поддержки, в частности, по структуре и основным инструментам.

Львиную долю в поддержке аграрного сектора США через маркетинг и продвижение занимают расходы на программу продовольственных карточек – 94,6 % в 2011 г. Существенно меньшие расходы предусмотрены на укрепление рыночного дохода и предложения – 1,5 % и программу продовольственной помощи – 2,4 %, которая, по сути, субсидирует экспорт.

Не всегда расходы на маркетинг и продвижение можно расценивать как поддержку отечественного сельского хозяйства. Так расходы на выставочную деятельность при условии участия в ней зарубежных производителей можно расценивать как поддержку производства в других странах. Стимулирование развития малых форм хозяйствования отрицательно повлияло на крупные сельскохозяйственные предприятия и объемы производства продукции. Стимулирование создания информационно – консультационных служб не привело к существенным изменениям в системе передачи сельскохозяйственных знаний. Во многих регионах эти службы до сих пор не созданы.

Таким образом, на основании даже данного неполного анализа можно сделать следующие выводы:

- для аграрного сектора России существует реальный резерв поддержки в виде продвижения и маркетинга сельскохозяйственной продукции. Эта поддержка не является прямой и с точки зрения принципов ВТО не оказывает искажающего влияния на рынок. Следовательно, ее размеры не ограничены требованиями ВТО, а лишь возможностями бюджета страны;

- структура поддержки сельского хозяйства в РФ должна быть направлена на увеличение влияния ее на развитие сельскохозяйственного производства.

#### Литература

1. Узун В.Я. Особенности господдержки сельского хозяйства в России [Текст] / В.Я. Узун // Экономика сельского хозяйства России. – 2012. – № 7. – С. 57 – 64.

## ЕКОНОМИКА ЗЕМЕДЁЛСТВИЯ

**К.э.н. Пацукова И.Г.**

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет,  
Россия*

### НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Для определения путей развития аграрной отрасли в условиях вступления в ВТО, необходимо в первую очередь ответить на вопрос:

– какие закономерности и тенденции характерны для поддержки сельского хозяйства в РФ и в ведущих экономиках мира.

Проведенный анализ, основанный на данных Организации экономического сотрудничества и развития, что размеры совокупной поддержки в России существенно ниже в абсолютном выражении по сравнению с США и ЕС, соответственно вдвое и в пять раз, но темпы роста поддержки в РФ были выше среднеевропейских и североамериканских за последние годы. В процентах к ВВП уровень совокупной поддержки в РФ выше, чем в США и ЕС, при этом большая часть поддержки направляется производителям сельскохозяйственной продукции, а не потребителям [1, с. 57].

В России основная часть поддержки – продуктовая (61 %) в сравнении с 11,7 % в США и 12,9 % в ЕС. Расходы на общие меры поддержки в РФ в 25,5 раза ниже, чем в США, в 5 раз ниже, чем в ЕС. Из всех расходов на общие меры поддержки расходы на маркетинг и продвижение продукции составляют в США – 86 %, в РФ – 0,7 %. В абсолютном исчислении эти расходы в России были ниже, чем в США и ЕС соответственно в 3520 и 227 раз.

Вне зависимости от различных желаний отечественных сельхозтоваропроизводителей или органов власти, страна будет вынуждена в течение переходного периода адаптировать собственные меры поддержки к правилам ВТО. Следовательно, следует ожидать изменений в структуре поддержки до тех пор, пока отечественный аграрный сектор не столкнулся с проблемой сокращения ее объемов. После этого любое изменение в структуре повлечет за собой скорее негативный, чем позитивный эффект. Более того, ряд политиков и исследователей выражает сомнения в эффективности мер «зеленой корзины». По мнению отечественных ученых, рост инфраструктурных расходов не всегда может компенсировать снижение объемов поддержки сельскохозяйственного производства [2, с. 39; 3, с. 5]. Наличие связи между мерами поддержки, относящимися к «зеленой корзине» и результативностью сельскохозяйственного производства не подтверждено [4, с. 27].

- недостаточное финансирование инфраструктуры в течение многих лет. При сохранении текущего положения в скором времени (2015 г.) Железнодорожный транспорт не сможет вывозить более 230 млн. тонн грузов, что составляет около 20% сегодняшней погрузки, что приведет к ограничению роста ВВП на 1,9% или на 1,5 трлн. руб ежегодно (по оценке ИПЕМ);

- недостаточное количество средств и инвестиций на технологическое и техническое переоснащение отрасли делает невозможным внедрение новых логистических технологий и организации перевозочного процесса на мировом уровне;

- отсутствие прогнозов темпов индексации тарифов ведет к снижению привлекательности возможности инвестирования железных дорог и смежных отраслей;

- сохраняется перекрестное субсидирование между пассажирским и грузовым сообщением: затраты грузового движения на инфраструктуру зависят от объема пассажирского движения на данном участке и наоборот.

Рассматривая инфраструктуру в целом, изучая ее особенности, а в частности:

- совмещение инфраструктуры для пассажирского и грузового движения по причине достаточной протяженности государства влечет за собой невозможность модернизации полотна без предварительного его разделения на, соответственно, грузовое и пассажирское, поскольку для второго приоритетным направлением является увеличение скорости движения поездов, а для первого – повышение провозной способности с помощью увеличения осевой нагрузки;

- недостаточное инвестирование инфраструктуру приводит к высокому уровню износа основных фондов. Необходимо выделять больше средств, чем определено в инвестиционной программе ОАО «РЖД». Данная проблема может привести к стагнации экономики государства в целом.

На современном этапе в сфере грузовых перевозок выделяют операторов подвижного состава, отвечающих за оперирование вагонами, подачу под заявки клиентов подвижного состава и качественную перевозку грузов, также обязаны поддерживать подвижной состав в рабочем и технически пригодном состоянии. Основная цель предприятий, работающих в данном сегменте рынка – экономическая, при этом технологические проблемы владельца инфраструктуры ОАО «РЖД», возникающие в результате увеличенного порожнего пробега и отсутствия подвижного состава под перевозку низкодоходных грузов в нужном количестве, выраженные через их социальную значимость не являются определяющими. В этой связи возникает межорганизационный конфликт, между ОАО «РЖД» и операторами подвижного состава, пока не имеющий явного проявления в технологии их взаимодействия, но уже имеющий общеэкономический эффект для страны [1].

В секторе пассажирских перевозок выделен один оператор дальнего следования и 27 дочерних предприятий, занимающихся пригородным сообщением. Ранее пассажирские перевозки признавались убыточными, субсидировались за счет высокодоходных грузовых перевозок и имели частично муниципальную

поддержку в пригородном сообщении. В настоящий момент выделение отдельных структур стимулирует к повышению показателей эффективности функционирования сектора пассажирских перевозок, сокращения потерь в сфере пригородного сообщения и повышение уровня контроля. Другим направлением является повышение качества обслуживания пассажиров.

Потребители транспортных услуг заинтересованы в повышении качества обслуживания через улучшение показателей транспортной доступности, сокращения времени пребывания грузов и пассажиров в пути, возможности получения индивидуального сервиса согласно требованиям и возможностям. Кроме того, вне рынка есть еще один участник – государство, которое заинтересовано в развитии инфраструктуры и технологий перевозочного процесса для ускорения оборачиваемости за счет сокращения длительности перевозочного процесса, организации смешанных, контейнерных и контейнерных перевозок.

Таким образом в аспекте произошедшей структурной трансформации экономических отношений сегментов грузовых перевозок можно заключить, что с одной стороны, в улучшении технологических показателей заинтересованы и сами компании, однако их целеполагание лежит в экономической области и сфере корпоративных интересов. Государственный уровень предполагает гораздо более серьезные цели, социальные и макроэкономические. Поэтому, несмотря на схожесть в формулировании целей и интересов, коммерческие структуры и государство обладают несколько разным их видением.

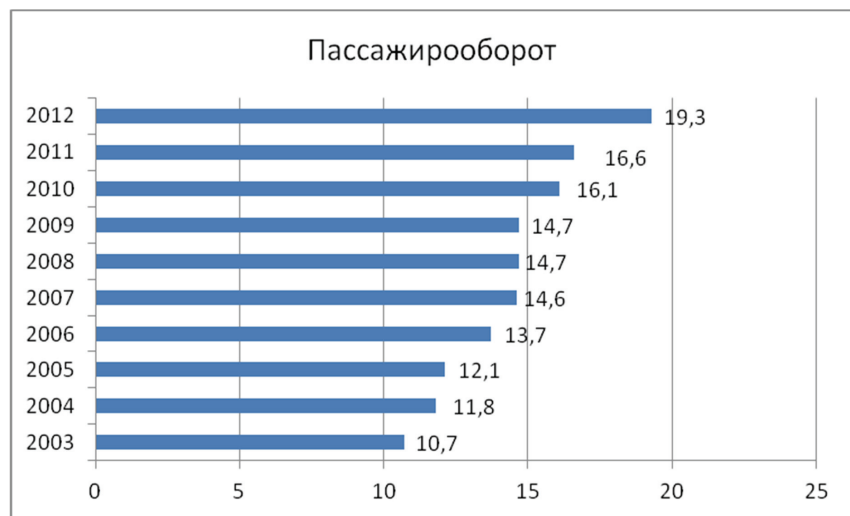
Литература:

1. Гузенко, Н. В. Об устойчивости рыночных сегментов функционирования железнодорожного транспорта [Текст] / Н. В. Гузенко // Вестник Северо-Осетинского государственного университета. – 2012. – № 1.
2. Жуков, В. А. Системно-стратегическое управление региональным транспортным комплексом [Текст] : моногр. / В. А. Жуков [и др.] / Рост. гос. ун-т. путей сообщения. – Ростов н/Д, 2012. – 143 с.
3. Коровяковский, Е. К. Комплексный подход к организации взаимодействия в транспортных системах [Текст] / Е. К. Коровяковский, И. В. Лобко, А. М. Симушков // Железнодорожный транспорт. – 2012. – № 8. – С. 63–64.
4. Куренков, П. В. Приватные вагонные парки и проблемы развития инфраструктуры железных дорог [Текст] / П. В. Куренков, Ф. И. Хусаинов // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности) : междунард. сб. науч. тр. – Гомель : Беларус. гос. ун-т транспорта, 2012. – Вып. 5. – Ч. 2. – С. 200–209.

Литература:

1. Экономика железнодорожного транспорта. Учеб. для вузов ж.-д. трансп. / И.В.Белов, Н.П.Терещина, В.Г.Галабурда и др.; под ред. Терещиной Н.П. – М., 2001. – С. 5
2. Аристов О.В. Управление качеством: Учеб. для студентов вузов. – М., 2004.
3. Ф., Коршак А.А. Трубопроводный транспорт нефти и газа. Перекачка вязких и застывающих нефтей. Специальные методы перекачки: Учебное пособие. - Уфа: Изд. Уфимск. нефт. ин-та, 1986.- 108 с.
4. Транспорт Республики Казахстан 2003 – 2013 гг. Статистический сборник. Агентство РК по статистике. – Алматы, 2014. <http://www.stat.gov.kz>
5. Роль транспортных средств в развитии экономики Казахстана. // <http://kze.docdat.com/docs>

Железные дороги, хотя и отстают от других видов транспорта по качеству обслуживания, однако, весьма надежны по безопасности перевозок и высокоэкологичны. Железнодорожный транспорт является также эффективным и доступным видом транспорта по себестоимости перевозок и тарифам, о чем свидетельствует динамика роста следующего показателя [4] (рисунок 3).



**Рисунок 3 – Пассажирооборот железнодорожного транспорта общего пользования Республики Казахстан в 2003-2012 гг.**

Таким образом, миссия железнодорожного транспорта в современных условиях заключается в максимальном удовлетворении потребностей экономики в перевозках грузов и пассажиров при минимальных издержках. Кроме того, преимуществом железнодорожного транспорта является независимость от природных условий (строительство железных дорог практически на любой территории, возможность ритмично осуществлять перевозки во все времена года, в отличие от речного транспорта). Поэтому железные дороги остаются наиболее экономичным и предпочтительным видом транспорта (в отличие от воздушного и автомобильного транспорта), уступая по уровню себестоимости перевозок лишь трубопроводному и морскому транспорту.

**Есимсеитова К.А., Есимсеитов М.С., Кусшибекова Ж.Ж.**  
*Казахандинский государственный технический университет*

## **ТРАНЗИТНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ И МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В КАЗАХСТАНЕ**

Эффективное функционирование международных транспортных коридоров обеспечивается рациональным сочетанием и использованием различных видов транспорта, дополняющих друг друга и работающих как единая система, которая достигается развитием мультимодальных перевозок, обеспечивающих транспортировку грузов от отправителя к получателю по единому документу со сменой, при необходимости, вида транспорта для ускорения доставки и снижения транспортных затрат, наиболее эффективная ее форма – комбинированные перевозки, при которых смена вида транспорта осуществляется без перегрузки груза – в одной и той же транспортной единице.

Из известных форм организации комбинированных перевозок преобладают перевозки в крупнотоннажных контейнерах, у которой наибольшие перспективы развития в евроазиатском сообщении. В транспортном комплексе РГП «Казахстан темиржолы» необходимо развивать отдельные элементы комбинированных перевозок путем использования контейнеров, экспедирования грузов, сочетания, в необходимых случаях, нескольких видов транспорта.

Быстрый экономический эффект может быть получен при организации скоростного контейнерного сообщения. Создание мультимодальных транспортных коридоров через Казахстан требует решения вопросов взаимодействия железнодорожного транспорта с таможней, а также введения сквозных тарифных ставок.

В целях привлечения дополнительных объемов перевозок транзитных грузов, улучшения сервиса и повышения эффективности использования сухопутного моста, соединяющего Европу и Азию по Трансазиатскому коридору, необходимо оснащение и модернизация контейнерных терминалов для переработки 20-ти и 40-фунтовых контейнеров на попутных станциях.

Для бесперебойной работы автотранспорта Министерству транспорта и коммуникаций необходимо решить вопрос создания сети подводящих автомобильных дорог с терминалами и комплексом технических устройств.

С развитием международных перевозок через порт Актау в Казахстане открываются перспективы организации комбинированных перевозок в международном сообщении с участием трех видов транспорта: железнодорожного, водного и автомобильного.

В целях создания комбинированных перевозок грузов, необходимо проведение работ по совершенствованию договорных отношений железных дорог, предприятий автомобильного транспорта, а также определение конкретных станций, их терминалов, оборудование которых позволит выполнить указанные перевозки.

Для оперативного согласования условий договоров и других документов необходимо внедрить электронный документооборот с признанием юридической силы документов, передаваемых по электронной почте.

Транзитные перевозки за последние годы неизменно снижались, и доля транзита в общем объеме перевозочной работы железных дорог составила около 6% против 20% в период максимальных перевозок. В настоящее время транзитные перевозки, в основном, осуществляются в сообщении Шенгельды – восточные и западные пограничные стыковые пункты, Аксарайская-Бейнеу, а также имеют тенденцию роста транзитные перевозки через станцию Дружба (в направлении на Китай).

Основной объем пассажирских транзитных перевозок, перевозки в межгосударственном сообщении, между республиками Средней Азии и другими государствами СНГ, осуществляется Алматинской и Акмолинской железными дорогами.

Развитие перевозок в евроазиатском сообщении по новым маршрутам отвечают интересам всех государств, тяготеющих к этим маршрутам. Поэтому необходимо постоянно работать по повышению качества перевозок, проведению гибкой тарифной политики, учитывающей уровень тарифов конкретных направлений и видов транспорта, расширению сферы услуг и привлечению новых клиентов, т.е. осуществлять комплекс мер по обеспечению конкурентоспособности формируемых маршрутов на мировом транспортном рынке.

Мировой опыт свидетельствует, что для этого необходимо создание межрегиональных исполнительных органов из представителей стран-участников перевозок. Именно по этому пути пошли и Российские железные дороги, по инициативе которых, для повышения эффективности работы Транссибирского маршрута в сообщении Восток-Запад, в 1993г. был создан координационный Совет из представителей основных участников эксплуатации маршрута. Для ускорения формирования новых международных маршрутов необходимо создать транснациональные компании по их эксплуатации, особенно для Трансазиатской железнодорожной магистрали.

В структуру транзитных потоков по видам грузов, кроме руды, металла, химических и минеральных удобрений и других, входят грузы в контейнерах. Особенно быстрыми темпами растут перевозки грузов в контейнерах со стороны Китая. В дальнейшем основной объем транзитных перевозок по линии (40-50 %) будут составлять экспортно-импортные грузы Казахстана. Объем этих перевозок установлен с учетом основных принципов экономической стратегии, предполагающих увеличение объема экспорта при ускоренном развитии экономических связей Казахстана со странами Азиатского региона. Внешнеэкономические связи в сообщении государств СНГ со странами Азиатского региона находятся в стадии формирования, поэтому в дальнейшем не исключается вероятность появления новых грузопотоков и частичного изменения их структуры. В перспективе объем перевозок в экспортном направлении будет значительно превышать импорт.

Все виды транспорта в современных условиях взаимодействуют и конкурируют друг с другом, предоставляя пользователям транспортные услуги различного объема и качества, исходя из своих технико-экономических особенностей и возможностей и образуя тем самым транспортный рынок.

В Казахстане железнодорожный транспорт занимает ведущее место в транспортной системе республики. Это объясняется не только большими расстояниями транспортировки и удобством использования именно этого вида транспорта, но и сравнительно дешевыми тарифами на перевозки пассажиров и грузов, что существенно увеличивает спрос со стороны пользователей.

Из 15341 км эксплуатируемых железнодорожных линий на 01.01.2014 г, 878 км принадлежит другим государствам. Кроме того, на территориях других государств расположено 275 км казахстанских железных дорог. Из дорог, принадлежащих Казахстану, 3997 км – электрифицированных, 4802 км – двухколейных и многоколейных [4].

По последним данным Агентства РК по статистике (на 01.01.2013 г.), доля железнодорожного транспорта в грузообороте всех видов транспорта составила 49,4%; прочего сухопутного – 27,7%, трубопроводного – 22,4%, воздушного – 12,4% и речного – 0,02% (таблица 1).

Таблица 1.

#### Грузооборот различных видов транспорта Республики Казахстан

Виды транспорта	2008 г.	2009 г.	2010г.	2011г.	2012г.
Грузооборот – всего, млрд. ткм	369,7	337,0	385,3	448,8	478,0
В том числе:					
- Железнодорожный	214,9	197,5	213,2	223,6	235,9
- прочий сухопутный	63,5	66,3	80,3	121,1	132,3
- Речной	0,06	0,06	0,08	0,08	0,06
- Трубопроводный	90,3	71,7	88,6	100,7	106,9
- Воздушный, млн. ткм	69,4	67,6	90,1	92,6	59,5
Источник : [4]					

Согласно мнению ученых, такое соотношение объясняется сырьевой структурой промышленного производства республики. Перевозимая продукция в основной своей массе представляет собой насыпные и наливные грузы (уголь, зерно, нефть, руда, минеральные удобрения и т.д.), не приспособлена для транспортировки автомобилем или другим видом транспорта [5].

Перемещения различных видов товарной продукции между производителями (поставщиками) и потребителями, порождаемые территориальным разделением труда, выполняет транспорт сферы обращения, который называют магистральным транспортом общего пользования. К нему относятся все универсальные виды транспорта – железнодорожный, морской, внутренний водный (речной), авиационный (воздушный), а также специальный транспорт – трубопроводный (нефте- и газопроводы) и высоковольтные линии электропередачи (ВЛЭП) [3].

Перевозки пассажиров осуществляют универсальные виды транспорта, а также городской (автобусы, трамваи, троллейбусы, такси, метрополитен). В пассажирских перевозках значительное место занимает личный транспорт граждан (рисунок 2).

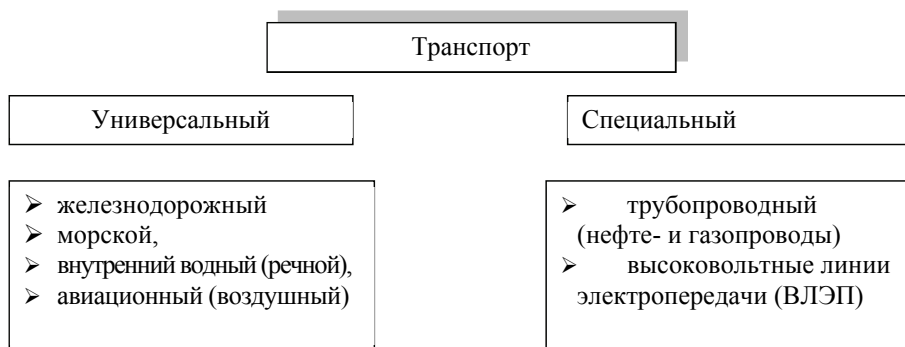


Рисунок 2 – Виды транспортной системы по профилю обслуживания

В структуре промышленного транспорта используются как универсальные (железнодорожный, автомобильный), так и специализированные виды транспорта (гидро- и пневмопроводы, конвейерные линии, канатные дороги, автокары и др.).

К новым развивающимся видам транспорта относятся монорельсовый и космический транспорт, транспорт на магнитной подушке, электромобили, экранолеты, космический, которые могут осуществлять перевозки как пассажиров, так и грузов [1].

Казахстан располагает всеми видами современного транспорта, который играет ключевую роль в социально-экономическом развитии страны. Учитывая огромную территорию республики, надежное транспортное обслуживание потребителей транспортных услуг с минимально возможными транспортными издержками является одним из главных условий успешного функционирования экономики.

Место того или иного вида транспорта в народнохозяйственном комплексе и транспортной системе страны определяется его долей во внутреннем валовом продукте (ВВП), в основных производственных фондах, численности работников, объемах выполняемой перевозочной работы и другими показателями [1].

Есимсеитова К.А., Есимсеитов М.С., Аскарров Д.Г., Ильясов Е.М.  
 Карагандинский государственный технический университет

## РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В КАЗАХСТАНЕ

Основным условием развития автомобильного транспорта является состояние дорожной сети. В Казахстане не сложилась промышленность по автомобилестроению, что выдвигает проблему пополнения автопарка. Если до распада СССР автопарк пополнялся из центра, то ныне распад хозяйственных связей, рост цен на продукцию автомобилестроения затрудняют процесс обновления устаревшего автопарка. В 1999 г. парк зарегистрированных автомобилей общего пользования составил 1278,7 тыс. единиц, из них грузовых автомобилей – 206,1, пассажирских автобусов – 43,4, легковых автомобилей – 987,7, специальных автомобилей – 41,5 тыс. единиц.

В республике низка обеспеченность благоустроенными дорогами, что удорожает перевозку грузов автотранспортом. Среди дорог с твердым покрытием большое народнохозяйственное значение имеют: Атырау -Уральск и Актау – Жетыбай – Узынь в Западном Казахстане, Караганда -Акмолла, Алматы – Караганда – Жезказган в Центральном Казахстане, Лениногорск – Алматы – Шымкент в Восточном и Южном Казахстане и др. Основная часть дорог с твердым покрытием приходится на долю Северного и Южного Казахстана (63%). Плохо обеспечены дорогами с твердым покрытием Восток, Центр и Запад республики.

Большие и нелегкие задачи стоят перед автомобильным транспортом Казахстана в условиях перехода к рынку. К началу экономической реформы в республике функционировали 25 областных и Алматинское городское производственное объединение и более 480 автотранспортных предприятий. Процесс реформирования автомобильного транспорта в республике шел поэтапно. На первом этапе, который завершился к началу 1992 г., автотранспортные предприятия получили полную хозяйственную и финансовую самостоятельность, а министерство автотранспорта было преобразовано в государственный концерн. На следующем этапе весь автотранспорт на местах передали в коммунальную собственность. На базе автотранспортных предприятий были созданы областные акционерные компании холдингового типа. В 1993 г. преобразование форм собственности на автотранспорте намечалось завершить. Однако реформа в автомобильном транспорте выдвинула ряд проблем. Одна из них -убыточность и недостаточная укомплектованность автомобильного пассажирского транспорта. В городах и сельской местности перевозку осуществляют 86 автобусных, 11 троллейбусных парка и 4 трамвайных депо, которые в 1992 г. понесли убыток в размере 3.8 млн. рублей. По расчетам специалистов, в 1993 г. потребность автомобиль-



ного пассажирского транспорта в дополнительных средствах на покрытие текущих расходов составила 16 млрд. рублей, на развитие производственной базы – 2 млрд. рублей, на приобретение автобусов «Икарус» – 70 млн. долларов США и на приобретение автобусов в СНГ – 14 млрд. рублей.

Для решения этих задач были осуществлены следующие меры: введены дополнительные местные сборы с юридических лиц на развитие общественного городского транспорта, намечалось использование специальных средств целевого назначения, предусмотренных госбюджетом, в ряде областей пытались покрыть убытки пассажирского автотранспорта за счет доходов грузового автотранспорта.

Однако на практике эти меры не реализовались, потому что внедрение рыночных принципов хозяйствования пришло в противоречие с механизмом их осуществления. Так, спад производства в переходный период, обусловивший экономические трудности предприятий, ограничил введение дополнительных сборов с юридических лиц. Не сработал механизм использования специальных средств целевого назначения из госбюджета ввиду дефицитности последнего. Наконец, в рыночных условиях покрытие убытков одних отраслей за счет других без права на это является невозможным.

Ряд специалистов и руководителей выдвигают идею отделения пассажирского транспорта от грузового. Допускаются дотации пассажирских с учетом экономических интересов не только того или иного автопредприятия, но и конкретного маршрута. Для этого в областях и городах создаются расчетно-технологические центры (РТЦ), которые являются заказчиками пассажирских перевозок на своей территории. РТЦ определяют объем перевозок и сдают их на подряд коммунальным предприятиям, частным автохозяйствам и владельцам автобусов, согласно подрядным договорам, и соответствующим образом будут оплачивать их услуги. Невыгодные маршруты будут датироваться РТЦ путем перераспределения общего дохода.

Важной проблемой является повышение эффективности использования грузового автотранспорта. В процессе приватизации автотранспортных средств в частную собственность было приобретено около 20 тыс. грузовых автомашин. В переходный период предполагается оставить в государственной собственности 10-12 тыс. грузовых автомашин. Частным автовладельцам целесообразно объединиться в акционерные компании.

С приобретением экономического суверенитета республикой резко увеличились объемы международных перевозок, которые раньше выполнял «Совтрансавто». Рост торгово-экономических связей со странами ближнего и дальнего зарубежья, с которыми отсутствуют или не очень развиты железнодорожные связи, требует формирования государственной акционерной компании с участием иностранного и частного капитала по осуществлению международных автомобильных перевозок.

Управление автотранспортом Казахстана осуществляется через департамент, который будет проводить единую научно – техническую и нормативно – организационную политику в отношении всех форм хозяйствования автотранспортом республики.

**Ахмет Гайни Сапарбековна,**  
магистрант МВА, Международная  
Академия Бизнеса, Республика Казахстан

## СОЦИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В условиях рыночных отношений существует объективная необходимость в усилении влияния на экономику перевозок как одного из решающих факторов успеха железных дорог на рынке транспортных услуг. В связи с обострением экологических проблем в Казахстане и во всем мире особое значение для конкурентоспособности перевозок приобретают такие признаки качества, как безопасность для жизни населения и экологическая чистота продукции (работ, услуг) [1].

Экономическое влияние железнодорожного транспорта полностью определяется его конкурентоспособностью, которая зависит только от тех конкретных свойств, которые представляют несомненный интерес для данного потребителя и обеспечивают удовлетворение данной потребности, а прочие характеристики во внимание не принимаются. Более того, в силу указанного, транспортный товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если значительно повысилась его стоимость за счет придания новых свойств, не представляющих существенного интереса для основной группы его потребителей [2].

В Республике Казахстан транспортная система представляет собой совокупность различных видов грузового и пассажирского транспорта, обслуживающего процессы производства, сферы материального обращения и перемещения людей.

Транспорт, обслуживающий непосредственно технологические процессы производства внутри предприятий, называется внутрипроизводственным или промышленным [1] (рисунок 1).

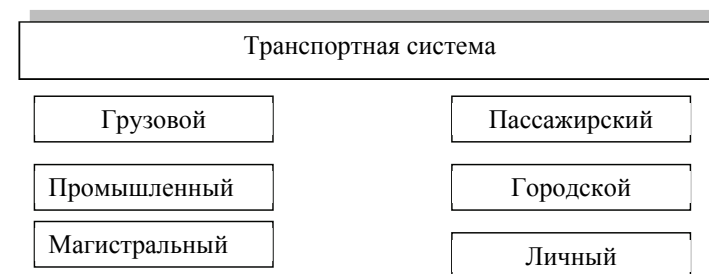


Рисунок 1 – Общая классификация транспортной системы