

**2014**  
**№ 3****ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

НАУЧНО - ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**Редакционная коллегия**

- Ефремов А.В. – доктор экономических наук, профессор (главный редактор)  
Бережная И.В. – доктор экономических наук, профессор (зам. главного редактора)  
Ветрова Н.М. – доктор технических наук, профессор (ответственный секретарь)  
Воробьев Ю.Н. – доктор экономических наук, профессор  
Нагорская М.Н. – доктор экономических наук, профессор  
Новиков Ю.Н. – доктор экономических наук, профессор  
Подсолонко В.А. – доктор экономических наук, профессор  
Ячменева В.М. – доктор экономических наук, профессор

**Редакційна колегія**

- Єфремов О.В. (головний редактор), Бережна І. В. (заст. головного редактора),  
Ветрова Н.М. (відповідальний секретар), Воробйов Ю.М., Нагорська М.М.,  
Новіков Ю. М., Подсолонко В.А., Ячменьова В.М.

**Editorial board**

- Efremov A.V. (editor-in-chief), Berezhnaya I.V. (deputy editor-in-chief),  
Vetrova N.M. (executive secretary), Vorobyov Y.N., Nagorskaya M.N.,  
Novikov Y.N., Podsolonko V.A., Yachmenyova V.M.

В соответствии с постановлением Президиума Высшей аттестационной комиссии Украины от 27.05. 2009 №1-05/2 журнал «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ» включен в перечень научных специализированных изданий, в которых могут публиковаться основные результаты диссертационных работ на соискание научных степеней доктора и кандидата наук (пункт 549, «Перелік наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» – режим доступа: <http://www.mon.gov.ua>).

Регистрационный номер свидетельства о регистрации журнала «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ» – КВ №10769 от 21.12.2005.

Рекомендовано к печати учёным советом НАПКС, протокол № 10 от 29.05.2014  
Корректор: Курочкина Т.Е.      Компьютерный макет: Янушковский К.А.

Адрес редакции: 95493 г. Симферополь, ул. Киевская 181,  
Национальная академия природоохранного и курортного строительства;  
тел. (066) 202-63-09, e-mail, [xaoc@napks.edu.ua](mailto:xaoc@napks.edu.ua)  
Издано при финансовой поддержке ОО «КР Центр поддержки реформ»

*Опубликованные материалы отображают точку зрения авторов, которая может не совпадать с позицией редколлегии журнала*

© Национальная академия природоохранного и курортного строительства  
«Экономика и управление». - 2014.- №3

Подп. в печать 30.05.2014 Формат 60x84 1/8. Гарнитура Times Усл. п. л. 8,1  
Тираж 300 экз.

**2014**  
**№ 3****ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

НАУЧНО - ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

# Содержание

## *Теория и практика управления*

Ефремов А.В. Территориальное формирование сельских муниципальных организованностей .....	8
Богданова Ж.А. Учет готовой продукции и ее реализации в условиях перехода республики Крым на российское законодательство .....	17
Ветрова Н.М., Гайсарова А.А. О методах оценивания инвестиционной привлекательности предприятия .....	23
Ергин С.М. Актуальные аспекты анализа барьеров отраслевого рынка применительно к условиям ускоренного развития .....	29
Гроздева Е. А. , Ключанцева В. Н. Баланс народного хозяйства и система национальных счетов: общие черты и отличия .....	35
Нагорский Ю.А. Перспективы самореализации работников в системе организационно-экономических ценностей предприятия .....	41
Ячменев Е.Ф. Математическое моделирование задачи составления расписания занятий ВУЗа .....	46

## *Региональная экономика*

Дышловой И.Н. Роль программного подхода в развитии рекреации и туризма республики Крым .....	52
Малахова В.В. Модель процесса управления строительным комплексом региона с учетом рисков .....	56
Усков И.В. Особенности формирования и направления использования общего и специального фондов сводного бюджета АР Крым .....	60

## *Экономика предприятия*

Ефремова А.А. Особенности влияния потенциала предприятия на уровень достижения хозяйственных целей .....	67
---	----

Нагорская М.Н. Социально-экономическое развитие предприятия в условиях повышения его конкурентоспособности .....	72
Рывкина О.Л., Хоришко А.А. О целевых технологиях управления реализации стратегии предприятия .....	76
Срибная Е.А., Круглова О.И. Оценка эффективности проектного финансирования ...	80
Стаценко Е.В., Рубан Е.С. Особенности процесса анкетирования работников организации при оценке уровня удовлетворенности персонала системой нематериального мотивирования .....	86
Цопа Н.В., Ковальская Л.С. Экономико-правовые особенности использования энергетических ресурсов в строительстве .....	92

### ***Научные сообщения***

Зелинская Н.Б. Современное состояние потребления топливно-энергетических ресурсов на объектах теплоснабжения Крыма .....	97
Прохорова О.В. Формализация факторов воздействия на состояние и управление предприятиями санаторно-курортного комплекса республики Крым .....	102
Скараник С.С. Особенности методики изучения современных направлений экономической мысли .....	106
Аннотации .....	112
Аннотации (на украинском языке) .....	115
Аннотации (на английском языке) .....	118
Наши авторы .....	121

**2014**  
**№ 3**

## **ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ**

НАУКОВО - ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

# Зміст

### ***Теорія і практика управління***

Єфремов О.В. Територіальне формування сільських муніципальних організованностей .....	8
Богданова Ж.А. Облік готової продукції і її реалізації в умовах переходу республіки Крим на російське законодавство .....	17
Ветрова Н.М. Гайсарова А.А. Про методи оцінювання інвестиційної привабливості підприємств .....	23
Єркін С.М. Цензовий ринок як економічна форма існування монополії в теорії галузевих ринків .....	29
Ключанцева В.М., Гроздєва О.А. Баланс народного господарства і система національних рахунків: спільні риси та відмінності .....	35
Нагорський Ю. А. Перспективи самореалізації працівників у системі організаційно-економічних цінностей підприємства .....	41
Ячменьов Є.Ф. Математичне моделювання завдання складання розкладу занять у ВНЗ .....	46

### ***Регіональна економіка***

Дишловий І. М. Роль програмного підходу у розвитку рекреації та туризму республіки Крим .....	52
Малахова В.В. Модель процесу управління будівельним комплексом регіону з урахуванням ризиків .....	56
Усков І.В. Особливості формування та напрями використання загального і спеціального фондів зведеного бюджету АР Крим .....	60

### ***Економіка підприємства***

Єфремова А.О. Особливості впливу потенціалу підприємства на рівень досягнення господарських цілей .....	67
---	----

Нагорська М.Н. Соціально-економічний розвиток підприємства в умовах підвищення його конкурентоспроможності .....	72
Ривкіна О.Л., Хорішко Г.О. Про цільові технології управління реалізацією стратегії підприємства .....	76
Срібна К. А., Круглова О. І. Оцінка ефективності проектного фінансування .....	80
Стаценко Е.В., Рубан О.С. Особливості процесу анкетування працівників організації при оцінюванні рівня задоволеності персоналу системою нематеріального мотивування .....	86
Цопа Н.В., Ковальська Л.С. Економіко - правові особливості використання енергетичних ресурсів в будівництві .....	92

### ***Наукові повідомлення***

Зелинська Н.Б. Сучасний стан споживання пер на об'єктах тепlopостачання Криму .....	97
Прохорова О.В. Формалізація факторів впливу на стан та управління підприємствами санаторно-курортного комплексу республіки Крим .....	102
Скаранік С.С. Особливості методики вивчення сучасних напрямків економічної думки .....	106
Анотації .....	112
Анотації (українською мовою) .....	115
Анотації (англійською мовою) .....	118
Наши автори .....	121

**2014**  
**№ 3**

**ECONOMICS AND MANAGEMENT**

SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL

## Table of contents

### *Theory and practice of management*

Efremov A. Territorial forming of rural municipal organizations .....	8
Bogdanova J.A. Account of the prepared products and her realization in the conditions of passing of republic of Crimea to russian legislation .....	17
Vetrova N.M., Gaysarova A.A. About estimation method investment potential .....	23
Yergin S.M. Qualification market as the economic form of the existence of monopolies in the theory of industrial organization .....	29
Valeria Klyuchanceva, Elena Grozdeva. Balance of the national economy and the system of national accounts: similarities and differences .....	35
Nagorsky Y. A. The prospects of self-realization of employees in the system of organizational-economic values of the company .....	41
Jachmenev E.F. Mathematical modeling of scheduling problems of the university studies ...	46

### *Regional economy*

Dyshlovoy I. N. The role of the programmatic approach in the development of recreation and tourism of the republic of crimea .....	52
Malachova V. Model of management building complex of region taking into account risks .....	56
Uskov I. Features of forming and direction of the use general and special funds of summary budget are Crimea .....	60

### *Economy of enterprise*

Efremova A. Features of influence of potential of enterprise on level of achievement of economic aims .....	67
Nagorskaya M.N. Socio-economic development of the enterprise in the conditions of increase of its competitiveness .....	72

---

Ryvkina O.L., Horishko A.A. About target management technologies for implementation of an enterprise's strategy .....	76
Sribnaya E. A., Kruglova O. I. Evaluating the effectiveness of project financing .....	80
Stacenko E., Ruban H. Features of the process of questioning workers " organizations in assessing the level of staff satisfaction with the system of non-material motivation .....	86
Tsopa N.V., Kovalskaya L.S. Economic and legal features of the use of energy resources in construction .....	92

### ***Scientific reports***

Zelynskaya N.B. Current state of energy resources consumption at heating stations of the Crimea .....	97
Prokhorova O.V. Formalization of factors impact on the condition and management of the sanatorium-resort complex of the republic of crimea .....	102
Skaranik S. Features technique of studying of modern directions of economic thought .....	106
Resumes (russian) .....	112
Resumes (ukrainian) .....	115
Resumes (english) .....	118
Our autors .....	121

---

# Теория и практика управления

---

УДК 352.07:332.156

## ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНИЗОВАННОСТЕЙ

*Ефремов А.В.*

*Уточнены: принципы и методы, определяющие особенности формирования сельских муниципальных организаций; основные критерии установления их территорий и административных границ; компетенции органов местного самоуправления; факторы формирования агломераций в центральных поселениях и их площади.*

**Ключевые слова:** *принципы, методы, сельские муниципальные организации, местное самоуправление, факторы, агломерации.*

Формирование территорий муниципальных организаций и их границ – вопрос чрезвычайно важный как с точки зрения исполнения полномочий власти местного самоуправления, так и с точки зрения ведения хозяйственной деятельности. Поэтому целью статьи является ознакомление специалистов, ведущих исследования в данном направлении с научным подходом автора к решению проблемы территориального формирования сельских общин.

Из ученых, которые работают над решением проблемы местного управления в настоящее время можно упомянуть: Комаровского В.С. [1], работающего над развитием вопросов политико-административного управления; Сморгунова Л.В. [2], занимающегося исследованием проблемы соотношения государственной политики и управления; Лапина В.А. [3], занимающегося вопросами развития местного самоуправления и формирования территорий общин; Тимченко В.С. [4], анализирующего вопросы территориальной организации местного самоуправления.

Основными критериями установления административных границ являются: необходимость эффективного управления; обеспечения единства и эффективности управления в государстве; обеспечение жизнедеятельности муниципальных организаций. Здесь мы в основном рассмотрим влияние третьего фактора.

Территория муниципальной организации должна быть такой, чтобы проживающее в ее границах население было объединено общими интересами в тех вопросах, решение которых отнесено к ведению местного самоуправления. Это влечет локализацию территорий муниципальных организаций и определяет приоритет поселенческого принципа. С другой стороны, на территории муниципальной организации должна существовать необходимая для решения местных вопросов социальная и коммунальная инфраструктура, что может потребовать объединения нескольких поселений в единое муниципальное образование. Исходя из выполнения этих условий, территории муниципальных организаций должны определяться различно в каждом конкретном случае. Так, при установлении территорий муниципальных организаций нельзя не учитывать традиционный способ хозяйствования населения.

Вывод, который вытекает из сказанного выше, достаточно прост: при установлении территорий муниципальных организаций окончательное решение должно приниматься на основе соглашений между муниципальной и внешней по отношению к местному самоуправлению властью – государственными и муниципальными органами управления, поскольку затрагиваются коренные интересы как муниципальных организаций, так и общества в целом. Поэтому процедура установления их территорий должна обеспечивать обязательный учет мнения населения, особенно в случае изменения существующих границ. Из этого следует право муниципальных организаций на учет мнения населения при установлении и изменении их границ, в том числе при образовании, объединении, преобразовании или упразднении муниципальных организаций, что может быть реализовано в нескольких формах: посредством опроса на-

селения, проведения местного референдума, проведения схода или принятия решения представительным органом местного самоуправления.

Муниципальные организации должны быть также наделены правом добровольного объединения, а поселения и другие территории правом выхода из объединенной муниципальной организации в случае принятия ими решения о самостоятельном осуществлении местного самоуправления.

*Принципы и факторы, определяющие особенности формирования муниципальных организаций.* Принципы территориального обустройства сельских общин базируются на закономерностях реализации сельскохозяйственной продукции и размещения сельхозоборудования.

В относительном центре такой территории необходимо выбрать поселение, являющееся единым центром переработки сельскохозяйственной продукции и рынком обеспечения товарами широкого потребления. Основным фактором местоположения центрального поселения сельской общины должны быть транспортные расходы, т.е. должен соблюдаться принцип – цена привозимого на рынок продукта и цена купленных товаров широкого потребления должна отличаться на величину транспортных расходов, величина которых возрастает прямо пропорционально весу груза и дальности перевозок. При таких требованиях возникает вопрос какие формы примут структура и объемы сельскохозяйственной продукции и какое влияние на её размещение будет оказывать расстояние до центрального поселения от того или иного периферийного поселения данной общины.

Здесь при обустройстве территории будем опираться на теорию Тюнена о выявлении закономерностей размещения сельскохозяйственного производства. Исходя из этой теории оптимальной схемой обустройства территории сельской общины и размещения сельскохозяйственного производства является система концентрических кругов (поясов) разного диаметра вокруг центрального поселения, разделяющих зоны размещения различных видов сельскохозяйственной продукции и различных периферийных поселений. Для обустройства территории соответствующей сельской общины можно базироваться на поясах территориального обустройства. Нахождение расстояний, отделяющих зоны размещения поселений с соответствующими видами производства сельскохозяйственной продукции от рынка ее сбыта в центральном поселении сельскохозяйственной общины осуществляется по простым формулам.

Исходя из того, что определенный сельскохозяйственный продукт при равных характеристиках по качеству, сортности, крупности и т.д. продается на рынке центрального поселения общины по одной и той же цене независимо от места его производства. Земельная рента определяется величиной экономии, полученной от снижения транспортных расходов. То есть, что не ближе пояс к центральному поселению общины рента будет выше, а по мере удаления от него рента будет снижаться. Следовательно, поясу, где можно получить максимальную ренту присваивается номер один, а поясу, где рента равна нулю присваивается нулевой номер. Внутренние границы нулевого пояса должны определять границы территории сельской общины.

Община должна определить среднюю рентабельность по видам реализуемой на рынке центрального поселения сельскохозяйственной продукции с целью изъятия ренты у продавцов продукции, где она выше установленной рентабельности. Изъятые излишки ренты должны расходоваться руководством общин на социальное развитие территориальной агломерации.

Пояса, где рента ниже средней рентабельности должны или перестраивать структуру выращиваемой продукции в сторону продуктов с большей рентабельностью минимизации общих издержек по выращиванию или находить другие рынки сбыта в соседних общинах. Кроме того для поясов с недостаточной рентабельностью реализации сельскохозяйственной продукции необходимо разработать подробную классификацию факторов, определяющих экономическую выгоду хозяйственной деятельности в зависимости от места выращивания и реализации сельскохозяйственной продукции, эта выгода проявляется через сокращение издержек на сырье, материалы, рабочую силу, транспорт в конкретных условиях в отличие от других условий.

При анализе транспортных издержек надо исходить из того, что их величина зависит от веса и расстояния перевозок, поэтому, скажем, в зонах безразличия процесс реализации продукции

будет притягиваться к тому рынку, в котором транспортные издержки меньше.

При анализе различия в издержках по труду необходимо выявить территорию и виды выращиваемой продукции с наименьшими издержками по труду. Этому сочетанию (территория и вид продукции) надо отдать приоритетность при выращивании соответствующей продукции. Анализ совместного влияния транспортных и трудовых издержек позволит выявить больше степеней свободы при выборе транспортных схем реализации продукции.

При определяющей важности основных факторов, влияющих на формирование муниципальных организованных, нельзя не заметить, что само влияние этих факторов не абсолютно, поскольку в рамках одного и того же периода развития муниципальные организованные отличаются друг от друга. Так, в один и тот же период социально-экономического развития формы управления в разных странах и даже в рамках отдельных стран существенно отличались друг от друга. Следовательно, наряду с общей тенденцией соответствия управленческих систем определенным периодам и системам хозяйства, существующим в рамках данного периода имеется ряд факторов, оказывающих решающее влияние на формирование муниципальных систем.

Попробуем классифицировать их по наиболее характерным признакам. При этом необходимо помнить, что проблема синтеза интегральных оценок социально-экономического состояния муниципальных организованных не решается простым набором факторов. Более эффективна оценка значимости свойств каждого из элементов целого. В этом случае центральной становится проблема веса каждого фактора. Практика показывает, что факторный, регрессионный, корреляционный и другие разновидности анализа оказываются не корректны при описании, оценки сложных систем. С увеличением числа анализируемых факторов социально-экономического развития муниципальной организованные объем расчетов растет нелинейно, их надежность падает, а отклонения становятся существенными. Более приемлемыми остаются модели, учитывающие три-пять факторов, а то и вовсе один-два, причем удачный выбор факторов чаще оказывается под силу не аналитическому алгоритму, а эксперту, который мыслит синтетическими образами, воспринимая объект-систему как динамическую целостность.

Отбор факторов для формирования индекса социально-экономического развития муниципальной организованные проводится по критериям их способности точно передать процесс формирования нового качества жизни, одним из важнейших показателей которого является здоровье людей.

Вот почему здоровье человека как характеристика потенциала (возможностей) населения (семьи, домашнего хозяйства) – это, в конечном счете, здоровье социума, как важнейший показатель состояния и развития социально-экономических систем. Другим важнейшим интегральным показателем является показатель, характеризующий уровень доходов человека (семьи, домашнего хозяйства). Особенно важна та его часть, которая расходуется на продукты питания после оплаты коммунальных услуг.

В настоящее время на социально-экономическое развитие муниципальных организованные все возрастающее влияние оказывают две группы факторов: жесткие и мягкие.

*Жесткие* представлены легко измеряемыми количественными показателями, к которым относятся: а) ориентированные на производственные ресурсы (земля, рабочая сила, капитал); б) ориентированные на производство и сбыт продукции (близость партнеров по кооперации, инфраструктура, структура населения и потребления); в) установленные государством (налоги, система хозяйствования, субсидии и программы поддержки). Наибольшее влияние на формирование муниципальных организованные из жестких факторов оказывают природные условия. Именно природный фактор ускорил процессы разделения труда, определил ускоренное развитие товарного характера хозяйства и привел в конечном итоге к борьбе муниципалитетов за свои права. Немаловажно отметить и тот факт, что, несмотря на современный скачок в развитии производства, этот фактор продолжает играть и сегодня огромную роль, так как условия жизни в разных частях любого крупного государства отличаются, и во многом в силу того, что в зависимости от природных условий в значительной степени определяются основные занятия населения и условия их жизни.

*Мягкие* факторы отражают количественно трудноизмеряемые категории: уровень развития социальной среды муниципальных организованных. К мягким факторам можно отнести: стабильность политической ситуации в государстве; стабильность общественного климата; квалификация работников, занятых по найму; структуру экономики муниципальной организованны; качество системы образования и профессиональной подготовки кадров; наличие факторов, ориентированных на производство услуг (экономический и налоговый консалтинг, реклама, маркетинг); отношение к экономике основных действующих лиц населения, предприятий и союзов предпринимателей, работающих по найму и профсоюзов, коммунальных администраций, муниципалитетов; качество жизни населения (качество жилья, экологическая ситуация, культурные и рекреационные возможности и т.д.).

Соотношение между отдельными факторами развития, их значимость находятся в постоянном движении. Все же в настоящее время можно зафиксировать несколько общих изменений. Важнейшей тенденцией является то, что значение жестких факторов размещения снизилось в пользу мягких. Именно мягкие факторы все чаще становятся условиями экономического успеха.

По группе жестких факторов в соответствии со структурной перестройкой экономики от первичного (сельское хозяйство) ко вторичному (промышленность) и третичному (услуги и информация) секторам факторы «земля», «близость к источникам сырья», издержки на заработную плату и первоначальный капитал» снижают свое значение в пользу агломерационных преимуществ (близость рынков, оснащения инфраструктурой и т.д.).

В ходе дальнейшего развития транспорта и коммуникаций снизилась роль транспортных издержек. В то же время качество транспортных соединений (наличие международных аэропортов, скоростных железнодорожных линий) приобретает первостепенную роль. Среди мягких факторов, определяющих ее значение, получают стабильность экономического, социального и политического положения. Возрастает значение близости к исследовательским центрам, хороших условий жизни для высококвалифицированных трудовых ресурсов. Важным фактором становится и само наличие у управленческих структур стратегии согласованного развития, для создания благоприятного имиджа муниципальной организованны.

Безусловно, учет этих тенденций на практике подразумевает, что не все они одинаково важны для конкретного населенного пункта или конкретного предприятия. Например, издержки на факторы производства будут, очевидно, и дальше играть решающую роль при изготовлении трудоемкой конечной продукции или для «молодых» предприятий с высокой потребностью в капитале.

На уровне муниципальных организованны более высокую значимость будут иметь те факторы, которые характерны для отраслей специализации регионального социально-экономического комплекса. В более общем плане вес фактора будет зависеть от возможностей локализации мобильности наиболее привязанным к территории будут факторы с сильной концентрацией и немобильные (табл. 1).

Таблица 1

### Виды пространственной дифференциации факторов размещения

<i>Мобильность</i>	<i>Локализация</i>	
	<i>концентрированные</i>	<i>дисперсные</i>
Немобильные	Агломерационные преимущества, высокоспециализированная инфраструктура предприятия	Неспециализированная инфраструктура, местные коммунальные земельные участки
Маломобильные	Высококвалифицированные трудовые ресурсы, внутрифирменное ноу-хау	Неквалифицированные трудовые ресурсы
Высокомобильные	Специализированная информация	Неспециализированная информация, банковский капитал по нормальным условиям

Из всей совокупности факторов выделяются главные, действующие в конкретном регионе и/или преимущественно воздействующие на выбор месторасположения конкретного предприятия.

Управленческому звену предприятий и организаций, работникам территориальных подразделений по экономике и прогнозированию, финансам, промышленной и инвестиционной политике необходимо адекватно оценивать реальные факторы размещения производительных сил, постоянно и своевременно улавливая современные тенденции. Кроме того, любая муниципальная организованность не может не испытывать воздействия на свое формирование и развитие со стороны внутренних и внешних условий самого ее существования. При обосновании влияния внешних факторов функционирование и развитие муниципальных организованностей необходимо опираться на общие характеристики хозяйствования и особенности развития социально-экономических отношений в регионе, на природные условия. Не меньшее влияние оказывают и внутренние факторы, прежде всего, традиции регионального строительства, факторы, связанные с особенностью соотношения влияния различных групп населения на процесс становления местного самоуправления.

Небезынтересна в этом смысле так называемая «генетическая теория», описанная достаточно подробно в книге Л.А. Велихова «Основы городского хозяйства». В этой теории основным решающим фактором для формирования той или иной модели местного самоуправления выдвигается способность аппарата местного самоуправления противостоять государственному аппарату управления, и с этой точки зрения проводить анализ генезиса моделей систем местного самоуправления, сложившихся в разных странах.

*Сущность иерархичности при территориальном формировании общин.* При любом виде территориального управления присутствует принцип иерархичности, причем тип иерархии определяется числом общин низшего уровня, расположенных на управляемой территории и плотностью размещения поселений. В данном разделе рассмотрим трехступенчатую иерархию сельскохозяйственных поселений на территориях местного самоуправления: сельское поселение, центральное поселение общины, сельский район и двухступенчатую схему для городских поселений: городской район, город. При любом количестве ступеней иерархии надо исходить из того, что любой центр всегда имеет зависимое от него определенное количество поселений, занимающих более низкую ступень. Для отражения зависимости формирования поселений по иерархии обозначим через  $(N=n+1)$  число поселений низшей иерархии ( $n$ ), входящих в сферу влияния центрального поселения плюс 1 (центральное поселение). Тогда формула для отражения этой зависимости будет выглядеть следующим образом

$$M_l = (N+1)^l$$

где  $M_l$  - число зависимых поселений на той или иной степени иерархии;  $l$  - степени иерархии.

Формула показывает, что теоретически оптимальная схема расположения поселений подчиняется следующей закономерности: скажем при  $N=5$  в сферу каждого сельского района будут входить четыре центральных поселения общины, и 16 поселений общин. Однако данной формулой можно воспользоваться при первоначальном заселении территории, так как теория В. Кристаллера носит крайне абстрактный характер. Ее можно рассматривать как теорию, дающую идеальный эталон системы расселения, с которым следует сравнивать сложившиеся в реальности поселения сельских общин с целью выявления особенностей выбора их центральных поселений.

В заселенных территориях, скажем, при трехуровневой иерархии вокруг каждого сельского района может быть различное количество центральных поселений общин и поселений общин вокруг центрального поселения. Однако, функции поселений разные, каждое из них имеет свой радиус зависимости от поселения более высокого уровня иерархии. Поэтому возможны и разные способы территориальной организации формирования сельских общин, при которых создаются наиболее благоприятные условия для выполнения тех или иных функций. В этих случаях приведенная выше формула отражения зависимости расположения поселений окажется в числе отдельных элементов инструментария создания оптимальных хозяйственных взаимоотношений различных поселений.

Основными факторами формирования центров сельскохозяйственных общин являются: 1) существующие условия функционирования сельских общин, их экономико-географическое положение, население и трудовые ресурсы, имеющаяся инфраструктура и ее состояние, локализованные

природные ресурсы (энергетические минерально-сырьевые, водные и др.), транспортная схема, формы территориального хозяйствования, социальный климат и др.

*Основы формирования центрального поселения сельской общины.* Впервые элементы теории о размещении системы населенных пунктов (центральных мест) в рыночном пространстве сформулировал В. Кристаллер в труде «Центральные места южной Германии», опубликованном в 1933 г.

По В. Кристаллеру центральные места - это экономические центры, обслуживающие товары и услугами не только себя, но и население своей округи. Эти округа с течением времени имеют тенденцию принимать форму правильных шестиугольников без просветов между ними (кристаллеровская решетка). Благодаря такому допущению, хотя и весьма спорному, упрощается процесс определения средних расстояний для транспортировки сырья и материалов в агломерации центральных поселений сельских общин и реализации их готовой продукции и услуг. Кроме того, теория В. Кристаллера позволяет нам объяснять, почему одни товары и услуги должны производиться в каждом поселении общины (продукты первой необходимости), а другие в центральных поселениях (продукты переработки) мясной и молочной продукции; овощей и фруктов; бытовые услуги и т.д.). Агломерации центральных поселений, кроме продукции, необходимой для своей общины может (если имеется для этого производственные мощности и существует спрос) производить товары и услуги для других общин или организованностей более высокого уровня.

*Факторы формирования агломераций в центральных поселениях сельских муниципальных организаций.* Под агломерацией сельской муниципальной организованности будем понимать социально-хозяйственный комплекс, включающий в себя: производственный сектор (переработка молока, мяса, овощей, фруктов, зерновых, мельничный комплекс); транспортный комплекс; торговый комплекс (продовольственные товары и товары широкого потребления); хлебопекарню; больницу со стационаром и родильным отделением; среднюю школу; клуб; парикмахерскую; баню с парилкой; рынок; кафе; складские помещения, помещения с морозильными камерами для заготовки и хранения сельхозсырья и готовой продукции.

Принципы формирования агломераций центрального поселения сельской муниципальной организованности сформулируем на основе теории А. Вебера об изолированном предприятии на базе минимизации общих издержек производства. К числу основных факторов размещения, агломерации центрального поселения сельскохозяйственной общины по их влиянию, степени общности и проявления следует отнести: транспортный; трудовой; производственный; социальный. Именно они определяют экономическую выгоду для функционирования агломерации центрального поселения сельскохозяйственной муниципальной организованности.

*Транспортный вектор размещения* агломерации центрального поселения определяется величиной транспортных издержек, как производной от веса перевозимых грузов и расстояния перевозки. Естественно, что под влиянием транспортного вектора агломерация будет тяготеть к тому месту, в котором, с учетом местоположения потребителей и источников сырья, транспортные издержки будут минимальны. Этот пункт будем считать пунктом расположения агломерации по транспортному вектору.

Математически «тяготение» агломерации можно выразить через коэффициент соотношения ( $k_T$ )

$$k_T = \frac{q_c}{q_r}, \quad (1)$$

где  $k_T$  – коэффициент, отражающий тяготение агломерации, т/т;  $q_c$  – вес единицы основного сырья, необходимого для производства единицы готовой продукции, т;  $q_r$  – вес единицы готовой продукции, т.

Соотношение  $k_T$  указывает на то, что производства с высоким индексом основного сырья тяготеют к пунктам производства сырья ( $k_T > 1$ ), а производства с коэффициентом  $k_T$  меньше единицы ( $k_T < 1$ ) - к пунктам потребления.

*Трудовой вектор размещения* агломерации в центре поселения ориентирован на учет разли-

чий затрат труда. Здесь определяется пункт размещения агломерации с наименьшими трудовыми затратами. Следовательно, данный пункт станет приоритетным, в результате чего агломерация либо переместится в пункт трудового вектора, либо останется в пункте транспортного вектора. Такое перемещение может произойти тогда, когда трудовые издержки в данном пункте меньше транспортных расходов.

В условиях выбора пункта размещения агломерации, как правило, оптимальный пункт определяет транспортный вектор. Однако, может возникнуть ситуация, когда выбору центрального поселения для размещения агломерации может воспрепятствовать трудовой фактор, вследствие недостаточного количества трудоспособного населения в данном поселении для обеспечения нормального функционирования агломерации. В этих условиях потребуются дополнительные транспортные издержки для перевозки работников из других поселений. Чтобы избежать лишних расходов по агломерации возможно потребуется перемещение агломерации из поселения, выбранного по транспортному вектору в поселение, где более благоприятны условия трудового вектора, однако здесь надо учитывать то, что вследствие удаления агломерации от оптимального пункта по транспортному вектору, возрастут транспортные издержки. Следовательно, потребуется снова находить оптимальный пункт размещения агломерации по обоим векторам – транспортному и трудовому.

*Производственный вектор в размещении агломерации.* Так как в агломерации, в основном, будет осуществляться переработка сельскохозяйственной продукции, технический процесс, который не будет изменяться от величины транспортных расходов и трудовых расходов, влияние производственного вектора на размещение агломерации учитывать не будем. Поэтому оценки изменений, вызываемых хозяйственными процессами, будем рассматривать в оптимальной схеме размещения, полученной на основе транспортного и трудового векторов. Учитывая, что в агломерации сельских общин заранее известны параметры, формирующие конечные результаты (социально-экономический эффект), результаты функционирования агломерации определяются интегральным показателем, т.е. алгебраической величиной от всех видов деятельности агломерации. В математической интерпретации этот показатель ( $r_0$ ) можно выразить в следующей форме

$$r_0 = f(A, R, S, L),$$

где  $f(M)$  – это функция агломерации, включающая в себя четыре фактора  $f(M) = ARSL$ , от которых зависит эффективность функционирования агломерации. Здесь  $A$  – вес перевозимого груза,  $R$  – радиус отклонения расстояния от оптимального пункта размещения агломерации,  $S$  – ставка транспортного тарифа,  $L$  – уровень подготовки и обеспеченности специалистами. Затем необходимо учесть еще одно важное условие – производственную плотность, под которой будем понимать объем продукции в денежном выражении ( $Q$ ) приходящийся на единицу площади ( $S$ ) с радиусом ( $R$ ) при равномерном на ней распределении производства.

В математической трансформации этот показатель, присвоим ему символ  $P$ , будет выглядеть следующим образом:

$$P = \frac{Q}{S}$$

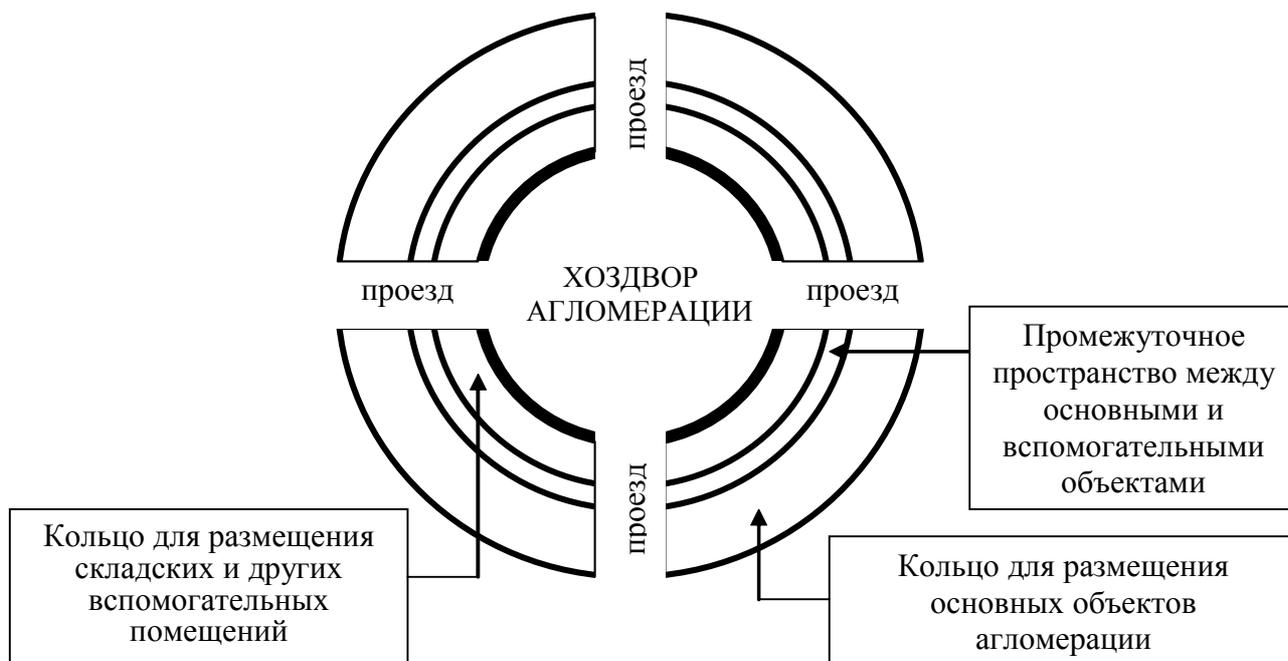
Тогда для определения всей производственной массы, ( $O$ ) притягиваемой к агломерационному центру, можно воспользоваться следующей формулой

$$O = p R^2 Q$$

*Площадь агломерации центрального поселения сельской общины.* Как уже отмечалось ранее, выбор пунктов размещения агломерации в центральном поселении сельской общины определяется в основном, при достаточном количестве рабочей силы, транспортным вектором. Площадь агломерации оконтуривается окружностью, во внутренней части которой каждое предприятие вписывается в свой сегмент с соответствующими складскими и другими вспомогательными помещениями. Территория, оконтуренная окружностью в ее центре, является общим хозяйственным двором агломерации (рис. 1).

*Компетенции органов местного самоуправления.* Исходя из рассмотрения прав муниципаль-

ных организованных безотносительно к тому, какими именно лицами и органами они осуществляются. Муниципальные организации должны обладать правами формирования структуры органов местного самоуправления, образования этих органов и должностных лиц местного самоуправления. У этого процесса есть две стороны – «политическая» и «хозяйственная», - и обе должны учитываться. «Политической» мы называем ту, которая связана с моделью организации властных структур местного самоуправления, то есть с определенным «набором» органов и должностных лиц и установлением их полномочий и порядка взаимодействия по принятию нормативно-правовых актов. «Хозяйственной» - управление этими и специализированными органами муниципального хозяйства.



**Рис. 1. Схема агломерации централизованной сельской муниципальной организации**

Ни одна из составляющих - ни политическая, ни хозяйственная - не может быть вычленена абсолютно; всегда существует их взаимопроникновение. Но все-таки способ избрания главы муниципального образования (населением или представительным органом), избирательная система при выборах представительного органа, порядок формирования местной администрации (главой самостоятельно или с согласия представительного органа), разделение полномочий между различными органами и должностными лицами и иные подобные вопросы решаются, как правило, в зависимости от существующей местной политической ситуации, политической культуры. Структура же и порядок деятельности местной администрации в основном связаны с необходимостью решения задач управления муниципальным хозяйством, то есть определяющим здесь является функциональный признак.

Ясно, что в каждом конкретном муниципальном образовании и политическая ситуация, и хозяйственная инфраструктура имеют определенные и достаточно существенные особенности. Мы имеем дело с различными объектами управления, следовательно, должны создавать соответствующие им субъекты. Это возможно при наличии права муниципальных образований на самостоятельное определение структуры органов местного самоуправления.

На органы местного самоуправления возлагается решение определенного круга вопросов, за который они несут ответственность перед населением и перед законом. При этом возникает необходимость наделения их правом собственной компетенции. С учетом необходимости согласованного взаимодействия различных органов местного самоуправления в решении вопросов управления муниципальным хозяйством и каждый отдельный орган местного самоуправления должен обладать собственной четко определенной компетенцией.

Каждый субъект права, будь то гражданин или общественное объединение, орган власти или предприятия, имея определенные интересы и права на их реализацию, должен иметь возмож-

ность эти права представить и защитить. Закон, предоставивший тому или иному лицу некоторую совокупность прав, обязан гарантировать реализацию и защиту этих прав. В отношении муниципальных образований можно назвать несколько форм представления и защиты ими своих прав. Основные права муниципальных образований устанавливаются конституционными актами и специальными законами. Однако у государства в целях защиты установленных прав появляется соблазн ввода различного вида запретов, как со стороны законодательных, так и исполнительных органов государственной власти. В этом случае принимаемые органами государственной власти решения и правовые акты, ограничивающие муниципальные права не законны. Решения, принятые органами и должностными лицами местного самоуправления или населением непосредственно в пределах их полномочий должны признаваться законом обязательными для исполнения всеми расположенными на территории муниципальной организованности предприятиями, учреждениями и организациями независимо от их организационно-правовых форм, а также органами местного самоуправления и гражданами. Отмена и изменение решений органов и должностных лиц местного самоуправления могут быть произведены в соответствии с принимаемыми в государстве законами только органами и должностными лицами их принявшими или такие решения признаются недействительными по решению суда. Законодательством устанавливается ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение решений, принятых субъектами правового регулирования в муниципальных организованностях.

Не исключены случаи, когда интересы и права муниципальной организованности могут быть реализованы только при условии принятия соответствующего закона. Естественно, что наиболее заинтересованным субъектом законодательной инициативы в этом случае являются сами органы местного самоуправления, что приводит к необходимости предоставления им права законодательной инициативы в законодательном представительном органе власти.

Учитывая, что сбалансированность отношений между субъектами права в демократических государствах обеспечивается разделением властей на законодательную, исполнительную и судебную и окончательное разрешение спорных вопросов относится к компетенции судебной власти, одним из основных прав, которым должны обладать муниципальные организованности в сфере защиты своих интересов, является право на судебную защиту.

Вообще, если мы говорим о правах муниципальных организованностей, не имея в виду конкретно определенные действующим в государстве законодательством права, а поставив перед собой задачу определения общих подходов у созданию правовой базы местного самоуправления, мы должны исходить из критериев соответствия имеющихся прав исполняемым функциям и полномочиям, а также реальным условиям, в которых осуществляют свою деятельность муниципальные организованности.

## ВЫВОДЫ

1. В рамках уточнения основных критериев установления административных границ сельских муниципальных организованностей обоснован вывод, что при установлении территорий сельских муниципальных организованностей окончательное решение должно приниматься на основе соглашения между внешней, по отношению к местному самоуправлению, государственной властью и муниципальными органами местного самоуправления, поскольку здесь затрачиваются коренные интересы как муниципальных организованностей, так и общества в целом. Только в этом случае процедура установления территорий сельской муниципальной организованности обеспечит обязательный учет мнения её населения.

2. Доказывается, что при отборе факторов для территориального формирования муниципальных организованностей как социально-экономических систем надо руководствоваться результатами оценки их способности положительно влиять на уровень качества жизни населения, одним из показателей которого является здоровье людей.

3. Обоснована схема агломерации централизованного поселения сельской муниципальной организованности.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Политико-административное управление: учебник / под общ. ред. В.С. Комаровского. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – 496 с.
2. Государственная политика и управление: учебник в 2-х частях / под ред. Л.В. Сморгунова. – М.: РОССПЭН, 2007. – 495 с.
3. Лапин В.А. Основы местного самоуправления: учеб. пособие. /В.А. Лапин/ – М.: Дело, 2006. – 256 с.
4. Актуальные вопросы взаимодействия органов местного самоуправления и органов государственной власти в Российской Федерации: сборник аналитических записок и документов / Федер. Собр. Рос. Федерации, Гос. Дума, Ком. по вопросам мест. Самоуправления / под общ. ред. В.С. Тимченко. – М.: Издание Государственной Думы, 2008. – 179 с.

УДК 657.61(075.8)

**УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА  
РЕСПУБЛИКИ КРЫМ НА РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО***Богданова Ж.А.*

*Рассмотрен учет готовой продукции и ее реализации в условиях перехода Республики Крым на Российское законодательство. Проведен сравнительный анализ нормативной базы и методики учета готовой продукции и ее реализации по украинским и российским стандартам бухгалтерского учета. Приведены этапы перехода с одного законодательства на другое.*

**Ключевые слова:** *нормативная база, готовая продукция, реализация, методы оценки запасов, первичная документация, учет готовой продукции*

Основной задачей промышленных предприятий является наиболее полное обеспечение спроса населения высококачественной продукцией. Темпы роста объема производства продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Предприятия изготавливают продукцию в строгом соответствии с заключенными договорами, разработанными плановыми заданиями по ассортименту, количеству и качеству, постоянно уделяя большое внимание вопросам увеличения объема выпускаемой продукции, расширения ее ассортимента и улучшения качества, изучая потребности рынка.

В настоящих условиях основное значение придается реализации по договорам-поставкам - важнейшему экономическому показателю работы, определяющим эффективность, целесообразность хозяйственной деятельности предприятия. В объем реализации включается отгруженная и отпущенная продукция независимо от того, зачислен или нет платеж на расчетный счет предприятия или получены векселя.

Таким образом, процесс реализации завершает кругооборот хозяйственных средств предприятия, что позволяет ему выполнять обязательства перед государственным бюджетом, банками по ссудам, рабочими и служащими, поставщиками и возмещать производственные затраты. Невыполнение плана реализации вызывает замедление оборачиваемости оборотных средств, штрафа за невыполнение договорных обязательств перед покупателями, задерживает платежи, ухудшает финансовое положение предприятия. Готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи. Готовая продукция - это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком.

В соответствии с Федеральным конституционным законом "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя" [3]. законодательные и иные нормативные правовые акты Российской Федерации действуют на территории Республики Крым со дня принятия в Российскую Федерацию Республики Крым.

Исходя из этого, законодательные и иные нормативные правовые акты РФ по бухгалтерскому учету действуют на территории Республики Крым со дня принятия в Российскую Федерацию Республики Крым с учетом переходных положений, предусмотренных федеральными законами. Поэтому на сегодняшний день для предприятий Крыма актуальным вопросом является переход систем бухгалтерского учета на российское законодательство, в том числе учета готовой продукции и ее реализации.

Целью статьи явилась оценка системы бухгалтерского учета готовой продукции и ее реализации, в условиях перехода с украинского на российское законодательство.

В первую очередь необходимо провести анализ нормативной базы по учету готовой продукции и ее реализации. Исследование нормативной базы по учету готовой продукции и ее реализации обобщено в виде таблицы 1.

Таблица 1.

**Экономико-правовой анализ действующей нормативной базы по учету готовой продукции и ее реализации в Украине и Российской Федерации**

№ п/п	Украина	Российская федерация
1	2	3
1.	Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16.07.99г № 996 – IV [1]	Федеральный Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ [2]
2.	План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций Инструкция по его применению от 30.11.1999г № 291 [8]	План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцию по его применению, утвержден приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н [9]
3.	П(С)БУ 9 «Запасы» от 20.10.99г № 246 [5]	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденное приказом Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н [10]
4.	П(С)БУ 16 «Расходы» от 31.12.1999г № 318 [6]	ПБУ 10/99 «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 № 33 н.[11]
5.	П(С)БУ 15 «Доход» от 29.11.1999 г. № 290 [7]	ПБУ 9/99 «Доходы», утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н.[12]
6.	Методические рекомендации по формированию себестоимости в промышленности от 02.02.2001 г. № 47 [13]	Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28.12.2001 №119н. [14]

Как видно из приведенного перечня нормативная база содержит в себе одни и те же похожие нормативные документы.

Теперь рассмотрим понятие готовой продукции согласно украинского и российского законодательства (табл.2).

Таблица 2

**Понятие "Готовая продукция" в Украине и Российской Федерации, согласно Положений бухгалтерского учета**

Украина	Российская федерация
1	2
Готовой продукции это продукция, обработка которой закончена и которая прошла испытание, приемку, укомплектование в соответствии с условиями договоров с заказчиками и отвечает техническим условиям и стандартам.	Готовая продукция относится к части МПЗ, предназначенных для продажи, являясь конечным результатом производственного цикла, а также законченными обработкой активами, технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов в случаях, установленных законодательством

Из определения понятия видно, что сущность данного термина одинакова.

Далее необходимо рассмотреть оценку готовой продукции при ее приобретении и реализации (табл.3).

Таблица 3.

**Оценка готовой продукции при ее приобретении в Украине и Российской Федерации, согласно Положений бухгалтерского учета**

Пути поступления запасов	Украина	Российская федерация
Приобретение	Себестоимость запасов, состоящая из фактических расходов на их приобретение.	Фактические затраты на приобретение
Изготовление собственными силами	Производственная себестоимость, которая определяется в соответствии с П(С)БУ 16 «Расходы».	Фактические затраты, связанные с производством данных материалов. Учет и формирование затрат на производство материалов осуществляется в порядке, установленном для определения себестоимости соответствующих видов продукции
Внесение в уставный (паевой) капитал	Справедливая стоимость, согласованная с участниками предприятия	Денежная оценка, согласованная с учредителями (участниками организации), фактические затраты на доставку и приведение в состояние, пригодное для использования
Бесплатное получение	Справедливая стоимость с учетом фактически понесенных расходов	Текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету, плюс фактические затраты на доставку и приведение в состояние, пригодное для использования
Приобретение в результате обмена на подобные запасы	Балансовая стоимость переданных запасов.	Рыночная стоимость обмениваемого имущества, плюс фактические затраты на доставку и приведение в состояние, пригодное для использования
Приобретение в результате обмена на неподобные запасы	Справедливая стоимость полученных запасов	

Продолжение табл.3.

Запасы, полученные в процессе ремонта, улучшения ликвидации основных средств	Чистая стоимость реализации или цена возможного использования	Текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету
Запасы, поступившие от забракованных изделий, возвратные отходы производства	Чистая стоимость реализации или цена возможного использования	
Выявленные в процессе инвентаризации излишки запасов	Чистая стоимость реализации или цена возможного использования	Рыночная стоимость на дату инвентаризации

Не маловажным аспектом при учете готовой продукции и ее реализации являются методы оценки запасов при их выбытии.

В таблице 4. приведена сравнительная характеристика методов оценки, согласно украинского и российского законодательства.

Таблица 4.

#### Методы оценки запасов при их выбытии

№ п/п	Метод оценки запасов по П(С)БУ 9	Метод оценки запасов по ПБУ 5/01
1.	Идентифицированная себестоимость	По себестоимости каждой единицы
2.	Средневзвешенная себестоимость	По средней себестоимости
3.	Себестоимость первых по времени поступления запасов (ФИФО)	Себестоимость первых по времени поступления запасов (ФИФО)
4.	Нормативные затраты	-
5.	Цены продажи	-

Следующим этапом является исследование первичных документов, которые используются при учете выпуска и реализации готовой продукции.

Учет готовой продукции осуществляется на основе первичных документов:

- по учету выпуска готовой продукции;
- по учету реализации готовой продукции.

Документальное оформление готовой продукции в Украине начинается с составления первичных документов о выпуске готовых изделий. Передача готовой продукции с цехов предприятия на склад готовой продукции оформляется ведомостями, приемо-сдаточными документами, и накладной формы №М-11 "Накладная-требование на отпуск" (внутренние перемещения) материалов. Сдача готовой продукции из цеха на склад предприятия оформляется приемо-сдаточными накладными или актами отдельно на готовую продукцию и на полуфабрикаты собственного производства, применительно к виду выпускаемой продукции. В необходимых случаях к этим накладным (актам) прилагаются акты приема продукции представителями заказчика или акты о техническом испытании продукции.

Поступившие на склады готовые изделия находятся в распоряжении отдела сбыта. Последний осуществляет отгрузку готовой продукции в соответствии с договорами поставки, выписывает приказ-накладную складу на отпуск или отгрузку готовой продукции покупателям, в котором объединены два документа: приказ складу на отпуск (отгрузку) продукции и накладная на отпуск продукции со склада.

Согласно требований Российской Федерации, каждый факт хозяйственной жизни должен быть подтвержден первичным документом. Нельзя принимать к учету документы, которыми оформле-

ны не имевшие места факты хозяйственной жизни Об этом сказано в части 1 статьи 9 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ..

Формы первичных документов определяет руководитель организации по представлению лица, на которое возложено ведение бухучета (ч. 4 ст. 9 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ).

Унифицированные формы документов из альбомов унифицированных форм, утвержденных постановлениями Госкомстата России, не являются обязательными к применению. Вместе с тем, обязательными к применению остаются формы, установленные уполномоченными органами на основании федеральных законов. Таким образом, организация обязана применять типовые формы документов, утвержденные Правительством РФ, Банком России (например, платежные поручения, расходные и приходные кассовые ордера) и другими уполномоченными органами во исполнение федеральных законов.

Если для какого-либо факта хозяйственной жизни постановлением Госкомстата России установлена унифицированная форма первичного документа, то организация вправе по собственному выбору:

- либо разработать форму документа самостоятельно;
- либо использовать унифицированную форму.

Предлагается для учета готовой продукции и ее реализации применить нормы Постановления Госкомстата РФ от 9 августа 1999 г. N 66, согласно которого утверждена унифицированная форма N МХ-18 "Накладная на передачу готовой продукции в места хранения". Данный первичный документ применяется для учета передачи готовой продукции из производства в места хранения.

Унифицированная форма первичного документа, к???ым оформляется отгрузка готовой продукции покупателям, действующим законодательством не предусмотрена. По???му организация может или разработать форму данного первичного документа самостоятельно, или использовать унифицированные формы, применяемые, например, для отпуска товаров ("Товарная накладная" форма N ТОРГ-12), для отпуска материалов ("Накладная на отпуск материалов на сторону" форма N М-15) и т. д.

Расчет нормативной (плановой) себестоимости, ее отклонений от фактической себестоимости также оформляется документами, к???ые самостоятельно разрабатываются предприятиями, например, бухгалтерской справкой-расчетом.

При этом крайне важно напомнить, что самостоятельно разработанные первичные документы должны содержать все обязательные реквизиты, перечисленные в пункте 2 статьи 9 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете".

Таким образом, формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, утверждаются руководителем в составе учетной политики организации (п. 3 ст. 6 Закона "О бухгалтерском учете"). Следовательно, в учетной политике также целесообразно закрепить тот факт, что для оформления отгрузки готовой продукции применяются унифицированные формы N ТОРГ-12 или N М-15 (в случае их использования).

Учет готовой продукции, согласно Плана счетов РФ, ведется на счетах (табл. 5.)

Таблица 5.

**Соответствие планов счетов Республики Крым и Российской Федерации на переходный период**

Номер и наименование счета по украинскому плану счетов	Номер и наименование аналогичного счета по российскому плану счетов
26 «Готовая продукция»	40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»
	43 «Готовая продукция»
70 «Доходы от реализации»	90-1 «Выручка»
90 «Себестоимость реализации»	90-2 «Себестоимость продаж»

В РФ для учета готовой продукции применяется один из двух способов:

- по фактической производственной себестоимости;
- по нормативной (плановой) себестоимости (с использованием счета 40).

При учете готовой продукции по фактической себестоимости ее оприходование на склад (отражение по дебету счета 43) осуществляется по фактически сложившимся затратам на изготовление изделия. Однако рассчитать фактическую себестоимость можно только по окончании отчетного периода (месяца), что задерживает выполнение текущих учетных работ, поэтому в аналитическом учете движение готовой продукции отражают по нормативной (плановой) себестоимости (отпускным ценам и т.п.) с выделением отклонений фактической производственной себестоимости изделий от их стоимости по учетным ценам на отдельном субсчете.

При варианте учета готовой продукции с применением счета 40 "Выпуск продукции (работ, услуг)" на счете 43 осуществляют синтетический учет готовой продукции по нормативной себестоимости. Поэтому, обязательным моментом при составлении учетной политики необходимо определиться с методом учета готовой продукции.

### ВЫВОДЫ

Как видно из проведенного анализа, особых сложностей при переходе на российское законодательство у бухгалтеров Республики Крым не будет.

До 01.01.2015 г. многие предприятия Республики Крым пройдут перерегистрацию и с 01.01.2015 г. станут субъектами Российской Федерации.

Для перехода на российские стандарты ведения бухучета нужно:

- определить, какому счету российского плана счетов соответствует счет по украинским правилам;
- сформировать вступительное сальдо по соответствующим статьям Бухгалтерского баланса.

Чтобы перенести остатки с украинских бухгалтерских счетов на российские, для начала понадобится определить соответствие счетов между собой. При этом удостоверьтесь, что объект, отраженный на счете по украинскому законодательству, соответствует тому, что отражают на соответствующем счете по законодательству России.

Далее нужно будет пересчитать остатки из гривен в рубли. Для пересчета будут использоваться официальный курс Банка России, который действовал на одну из дат: на 1 июня 2014 года; на более раннюю дату, если большинство операций в рублях совершено до 1 июня 2014 года.

Наконец, необходимо распределить активы, обязательства, финансовые, хозяйственные операции по счетам и субсчетам.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" от 16.07.99г № 996-XIV, с последними дополнениями и изменениями [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996>

2. Федеральный Закон РФ "О бухгалтерском учете" от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ; [Электронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://www.consultant.ru/popular/buch/>

3. Федеральный конституционный закон "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя"

4. Приказ Министерства финансов Украины "Об утверждении Положения (стандарта) бухгалтерского учета 9 "Запасы" от 20.10.99 г № 246, с последними дополнениями и изменениями [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/246>

5. Приказ Министерства финансов Украины "Об утверждении Положения (стандарта) бухгалтерского учета 15 "Доход" от 29.11.99 № 290, с последними дополнениями и изменениями [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/290>

6. Приказ Министерства финансов Украины "Об утверждении Положения (стандарта) бухгалтерского учета 16 "Расходы", от 31.12.99 г. № 318, с последними дополнениями и изменениями [Элек-

тронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/318>

7. Приказ Министерства финансов Украины "Об утверждении Инструкции о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций" от 30.11.99г. № 291, с последними дополнениями и изменениями [Электронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/291>

8. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцию по его применению, утвержден приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н [Электронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://www.consultant.ru/popular/buch/>

9. ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов", утвержденное приказом Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н [Электронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://www.consultant.ru/popular/buch/>

10. ПБУ 9/99 "Доходы", утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н. [Электронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://www.consultant.ru/popular/buch/>

11. ПБУ 10/99 "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 № 33н. [Электронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://www.consultant.ru/popular/buch/>

12. Методические рекомендации по формированию себестоимости в промышленности от 02.02.2001г № 47 [Электронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/47>

13. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28.12.2001 №119н. [Электронный ресурс]. - Режим доступа до ресурсу: <http://www.consultant.ru/popular/buch/>

УДК 330

## О МЕТОДАХ ОЦЕНИВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ветрова Н.М., Гайсарова А.А.*

*В статье выявлены особенности современных подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий с учетом теории инвестирования. Уточнен методический подход к оценке на основе метода обобщающих групповых коэффициентов*

**Ключевые слова:** *инвестиционная привлекательность, оценка, метод*

На современном этапе становления рыночных отношений определение уровня привлекательности различных объектов инвестирования является достаточно актуальным, поскольку в значительной степени влияет на решение о капиталовложениях. Сегодня привлечение инвестиций в реальный сектор экономики - вопрос ее выживания: будут инвестиции, значит будет развитие реального сектора и, как следствие, экономический подъем. Изучение вопросов и задач инвестирования всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают глубинные основы хозяйствования, определяя процесс экономического роста в целом [1]. От понимания логики инвестиционных процессов зависит адекватность практических инвестиционных решений, принимаемых на различных этапах инвестиционного процесса. Один из самых важных и ответственных этапов инвестиционного процесса - это выбор объекта, в которое будут вложены инвестиционные ресурсы. На выбор же объекта инвестирования в первую очередь влияет такая экономическая категория, как «инвестиционная привлекательность».

В экономической литературе существует значительное число трудов различных ученых, посвященных проблемам определения и понимания инвестиционной привлекательности предприятия [1, 2, 3, 4, 5, 6], однако в условиях трансформационных процессов важной задачей остается развитие теории инвестиционной деятельности, в том числе и с позиций осуществления оценки уровня инвестиционной привлекательности предприятий. В свете вышеизложенного, **целью** статьи являлось уточнение подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия в рамках бизнес проектирования.

Рассматривая проблему важно учитывать сложившиеся толкования основных понятий: инвестиционная привлекательность рассматривается как динамическая категория, представляющая собой определенный вектор (или систему векторов) инвестиционного развития предприятия [7], или как интегральная характеристика отдельных предприятий - объектов предстоящего инвестирования с позиций перспективности развития, объемов и перспектив сбыта продукции, эффективности использования активов, их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости [8], означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования [9], совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал [10], совокупность экономических и финансовых показателей предприятия, определяющих возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств [11]. Трясицина Н.Ю. [12] считает, что инвестиционная привлекательность предприятия - комплекс показателей его деятельности, которое определяет для инвестора наиболее предпочтительных значений инвестиционного поведения. Также Иванов А.П. [13] рассматривает инвестиционную привлекательность предприятия как совокупность экономических и финансовых показателей предприятия, определяющих возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств. Как совокупность показателей, инвестиционную привлекательность, также рассматривают Путьгина Л.М и Ванчугов М.Ю. [14], для которых это экономическая категория, характеризующая, эффективность использования имущества предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, способность к инновационному развитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Разделяя позиции отечественных исследователей о существующей взаимосвязи между финансовым состоянием, эффективностью инвестиций и инвестиционной привлекательностью (эти категории имеют много общего), Прибытова Г. [15] считает, что инвестиционная привлекательность - самостоятельная экономическая категория, которая характеризуется эффективностью использования имущества, способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала и технико-экономического уровня производства. Обобщая краткий анализ сущности инвестиционной привлекательности предприятия, следует рассматривать его как свойство объектов инвестиций в процессе их оценивания, которое является качественной и в значительной мере субъективной характеристикой. Снизить уровень субъективизма возможно, если использовать комплексный количественный метод оценивания состояния предприятия, его дальнейшего развития, перспектив доходности и роста. Все факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, можно разделить на две группы: внешние и внутренние. Они формируют системы внешних и внутренних рисков инвестиционного проекта, имеющие особое значение для решения данной задачи. Предлагаем в качестве факторов инвестиционной привлекательности выделить: местонахождение, отрасль, характеристика собственников предприятия, параметры менеджмента, производственный потенциал, кредитная история, уровень разработки инвестиционной программы.

Общеизвестно, что конкурентоспособность продукции на рынке в немалой степени зависит от репутации соответствующей отрасли, страны на мировом рынке. При конкуренции предприятию отрасли, успешно работающей на рынке, преимущество обеспечивается тем, что, как правило, само предприятие ассоциируется со всеми предприятиями страны, входящими в данную отрасль. Практически подобное происходит и с предприятиями страны, входящими в отрасль, чья продукция не пользуется высокой репутацией - должно пройти немало лет, чтобы отношение изменилось.

Собственники (владельцы) предприятия, характер владения - имеют существенное значение не только для текущей деятельности предприятия, но и для ее успешного развития. В зависимости от характера владения должна строиться система управления предприятием и важным аспектом является также репутация владельцев в обществе и на рынке. Негативная информация может оказать плохое влияние на успех реализации проекта. Менеджмент предприятия обеспечивает многие позитивные процессы, хотя по оценкам специалистов 95% кризисных предприятий сегодня имеют серьезные проблемы с менеджментом и, как следствие, – высокий уровень постоянных издержек, неоптимальная структура имущества, персонала и др. При анализе менеджмента изучается уровень управления предприятием от качества разработки документов, связанных с управлением и наличием стратегического менеджмента, до того, насколько совершенна система планирования предприятием, отслеживания рыночных позиций.

Производственный потенциал. Состояние производственного потенциала предприятия оказывает прямое влияние на его инвестиционную привлекательность, но часто оценивается инвесторами и кредиторами очень поверхностно. Чаще принято оценивать финансовое состояние или говорить об имеющемся капитале предприятия и эффективности управления им, но на самом деле капитал работает лишь после перехода в производственную форму, формируя структуру производственного потенциала, основные фонды, оборотные средства и нематериальные активы. Можно получить количественную оценку величины капитала в денежной форме, содержащуюся в перечисленных выше составляющих производственного потенциала для любого предприятия. Но есть и другая часть, которую выразить в денежной форме достоверно невозможно. В эту часть производственного потенциала входят: кадровая составляющая, уровень организации труда и уровень организации производства.

Кредитная история. Пока не урегулированы вопросы с имеющимися кредиторами, рассчитывать на привлечение средств сложно. Важное место имеет структуризация заимствований, бизнес-планирование, обосновывающее возможность предприятия платить текущие платежи.

Маркетинг выступает основой любой инвестиционной программы. Маркетинг должен определить рыночные ниши, на которых может развиваться предприятие, показать в каких регионах, по каким ценам будет востребована традиционная или новая продукция предприятия и на какую продукцию имеется платежеспособный спрос.

Местонахождение. Сегодня практически в каждом регионе страны можно найти предприятие и нередко они являются градообразующими, которые довести до конкурентоспособного состояния не представляется возможным, а, следовательно, и окупить инвестиции, вкладываемые в них. Однако также много усилий осуществляется на региональном уровне и по созданию условий для развития инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования, что позволит решить комплекс социально-экономических задач территории за счет реализации инвестиционных проектов. И роль данного фактора в формировании инвестиционной привлекательности предприятий трудно переоценить.

Инвестиционная программа. Кредитору и инвестору необходимо знакомиться с документами не только на кредитуемый или финансируемый инвестиционный проект, но и на всю совокупность инвестиционных проектов предприятия. Анализ подобной программы непростое и деликатное дело, его в каждой конкретной ситуации следует выполнять с учетом реально существующих условий и интересов сторон — участников инвестиционного проекта. Необходима объективная оценка всех реально существующих рисков.

Для решения комплекса задач совершенствования инвестиционного процесса является актуальной проблема разработки подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий, которая давала бы возможность выявить тех субъектов хозяйствования, финансово-экономические программы имеют наилучшие перспективы развития и могут обеспечить высокую эффективность инвестиций. В постсоветское время много ученых (И.Бланк, И. Несторенко, А. Шеремет, Р. Сайфулин, И. Волков, А. Мешков, Ендовицкий Д.А. и другие ученые) [16, 17, 18, 19, 20] уделяли внимание проблеме разработки методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Существуют различные классификации методов - неформализованные и формализованные

методы, методы экспертных оценок, рейтинговые, комплексный финансовый, интегральный, метод групповых коэффициентов.

Методы оценки инвестиционной привлекательности, часто базируются на применении экспертных оценок. При их использовании осуществляется опрос экспертов, в процессе которого по каждому из выбранных критериев инвестиционной привлекательности предлагается выявить тех субъектов хозяйственной деятельности соответствующей отрасли или региона в зависимости от цели исследования, которые, по мнению экспертов, наиболее соответствуют установленным в критерии качествам. При обработке результатов опросов всем субъектам по ответам экспертов, присваиваются баллы, и проводится рейтинговое оценивание, результаты которого не лишены субъективизма. Более предпочтительным для применения внутренним (резидентом) или внешним (нерезидентом) инвестором является метод интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций. Из-за доступности информации и применения по сравнению с небольшим количеством ключевых показателей, которые дают более объективную и точную картину финансового состояния акционерных обществ, рассматриваемый метод приобрел значительное распространение в практике [16, с.131]. Цель метода состоит в расчете интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятий и организаций, на основе количественных показателей оценки: имущественного состояния инвестируемого объекта, финансовой устойчивости инвестируемого объекта, ликвидности (платежеспособности) активов инвестируемого объекта, прибыльности инвестируемого объекта, деловой активности инвестируемого объекта, рыночной активности инвестируемого объекта, скоррегированных в соответствии с их значимостью.

Также глубоко обоснован метод комплексной оценки обоснования инвестиционной привлекательности предприятия (метод рассматривают такие ученые, как А.Шеремет, Р.Сайфулин [20]). Его суть состоит в том, что для каждого из уровней системы инвестиционной привлекательности (на национальном, отраслевом, региональном и заводском (предприятие)) определяются различные группы критериев по степени их значимости. С целью упрощения ранжирования исследуемых объектов возможно использование по одному, наиболее обобщающему и весомому аналитическому показателю из критериев, добавивши ему роль групповой характеристики. Наиболее значимый показатель выбирается из предложенной группы критериев для соответствующего уровня исследования. После определения веса части критериев в общей оценке инвестиционной привлекательности осуществляется расчет интегрального показателя, который получается в результате суммирования индивидуальных оценок аналитических показателей на каждом уровне. Потом проводится ранжирование всех вариантов просуммированных оценок сверху вниз от уровня страны до предприятия [20, с. 133].

В научных источниках проведен достаточно глубокий анализ этих методов [в том числе в 21, 22], но авторы считают, что более приемлемым для применения как внутренним, так и внешним инвестором является метод обобщающих групповых коэффициентов.



**Рис. 1** Последовательность этапов оценки уровня инвестиционной привлекательности предприятия с использованием метода обобщающих групповых коэффициентов

Расчет уровня инвестиционной привлекательности предприятия возможно выполнить по формуле:

$$R_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^{n_1} \left( \frac{f_{ijk}}{\max_j f_{ijk}} \cdot K_1 \right)}{n_1} + \frac{\sum_{i=1}^{n_2} \left( \frac{e_{ijk}}{\max_j e_{ijk}} \cdot K_2 \right)}{n_2} + \frac{\sum_{i=1}^{n_3} \left( \frac{b_{ijk}}{\max_j b_{ijk}} \cdot K_3 \right)}{n_3} + \frac{\sum_{i=1}^{n_4} \left( \frac{L_{ijk}}{\text{norm}L} \cdot K_4 \right)}{n_4} + \frac{\sum_{i=1}^{n_5} \left( \frac{P_{ijk}}{\text{norm}P} \cdot K_5 \right)}{n_5}$$

где  $R_{jk}$  – уровень инвестиционной привлекательности j-го предприятия за k-ый год;  
 $f_{ijk}$ ,  $e_{ijk}$ ,  $b_{ijk}$ ,  $L_{ijk}$ ,  $P_{ijk}$  - значения i-го коэффициента группы показателей имущественного состояния предприятия, рентабельности, деловой активности, ликвидности (платежеспособности), финансовой устойчивости по j-му предприятию за k-ый год;  
 $\max f_{ijk}$ ,  $\max_j e_{ijk}$ ,  $\max b_{ijk}$  - максимальные значения i-го показателя по группе показателей имущественного состояния предприятия, рентабельности, деловой активности за k-ый год;  
 $\text{norm} L_j$ ,  $\text{norm} P_i$  - нормативное значение i-го показателя по группе показателей ликвидности (платежеспособности) и финансовой устойчивости;  
 $K_1, K_2, K_3, K_4, K_5$  - значимость группы показателей деятельности предприятия;  
 $n_1, n_2, n_3, n_4, n_5$  - количество показателей по группам показателей деятельности предприятия.

В перечень показателей инвестиционной привлекательности предприятия могут быть включены различные комплексы, что определяется не только целевыми установками исполнителей оценки, но в первую очередь отраслевыми особенностями, отличиями национальных экономик, включая ментальность бизнеса. Уровень значимости групп показателей инвестиционной привлекательности устанавливается также с учетом названных факторов инвестирования – отрасль, состояние национального рынка, уровень доверия, государственной поддержки и другие факторы и формируется, в том числе экспертным путем (вариант перечня показателей и уровня значимости групп – табл. 1).

Таблица 1.

### Группировка показателей, используемых для оценки уровня инвестиционной привлекательности предприятия методом обобщающих коэффициентов

Характеристика группы показателей	Показатели группы	Значимость группы, %
1. Показатели оценки имущественного положения объекта	Стоимость имущества предприятия	15
	Стоимость необоротных активов	
	Стоимость основных средств	
	Стоимость оборотных активов (мобильных)	
	Величина дебиторской задолженности	
	Коэффициент износа основных средств предприятия	
	Коэффициент годности основных средств	
2. Показатели оценки ликвидности активов	Величина долгосрочных финансовых инвестиций	20
	Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент общей ликвидности	
	Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	
3. Показатели оценки финансовой устойчивости	Коэффициент абсолютной ликвидности	25
	Коэффициент концентрации собственного капитала	
	Коэффициент концентрации привлеченного капитала	
	Коэффициент финансовой зависимости	
	Коэффициент соотношения привлеченного и собственного капитала	
	Коэффициент маневренности собственного капитала	
4. Деловая активность	Коэффициент обеспеченности по кредитам	10
	Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений	
	Оборачиваемость средств в расчетах (оборотов)	
	Оборачиваемость запасов (оборотов)	
	Продолжительность операционного цикла	
	Продолжительность финансового цикла	
	Оборачиваемость собственного капитала (оборотов)	
Оборачиваемость мобильных активов (оборотов)		
Оборачиваемость совокупного капитала (оборотов tax)		

5. Показатели оценки рентабельности	Рентабельность совокупного капитала	30
	Рентабельность собственного капитала	
	Рентабельность основных средств	
	Рентабельность продаж	
	Чистая рентабельность реализованной продукции	
	Рентабельность операционной деятельности	
	Рентабельность обычной деятельности	
	Чистая рентабельность	

По результатам оценки уровня инвестиционной привлекательности вывод может быть сделан в рамках рекомендуемой шкалы оценивания по пяти уровням: высокий, достаточный, средний, низкий, неудовлетворительный. Границы шкалы уровня инвестиционной привлекательности (табл. 2) приняты по результатам группировки массива данных методом расстояний, выполненной в программном продукте Statistica.

Таблица 2.

**Рекомендуемая шкала для определения уровня инвестиционной привлекательности предприятия с использованием метода обобщающих групповых коэффициентов**

Значение обобщающего показателя	Уровень инвестиционной привлекательности
0,91-1,00	Высокий
0,81-0,90	Достаточный
0,61-0,80	Средний
0,41-0,60	Низкий
0-0,40	Неудовлетворительный (предприятие инвестиционно непривлекательное)

### ВЫВОДЫ

В рамках поставленной цели в статье проведен анализ существующих методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия, который выявил значительный разброс подходов и отличающихся методов. Исследование существующих методов позволило предложить подход к конкретизации метода обобщающих групповых коэффициентов и обосновать критерии возможных уровней инвестиционной привлекательности.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Топсахалова Ф.М.—Г. Современное состояние и оценка эффективности использования инвестиционных ресурсов в аграрном секторе [Монография] / Ф.М.—Г. Топсахалова, Р.Р. Лепшкова, Д.А. Койчуева. — М.: Издательство «Академия Естествознания», 2009. — 490 с.
2. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия Гл. ред. А.М. Румянцев. — М.: «Советская Энциклопедия», 1972. Т. 1. — «А» — Индексы, 1972. — 560 с.
3. Боди З. Принципы инвестиций: [пер. с англ. /] Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. — 984 с.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. — К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 448 с.
5. Шарп У. Ф. Инвестиции. Учебник /Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бэйли. — М.: Инфра-М, 2001. — 1035 с.
6. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Гитман Лоренц Дж.; Джон Майкл Д. : пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 991 с.
7. Толмачев В.А. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления предприятием / В.А.Толмачев // Собственность и рынок. —2004. — №3. —С.11—17.
8. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов. учебное пособие. / В.П.Савчук, СИ. Прилипко, Е.Г. Величко. — К.: Абсолют-В, Эльга, 1999. —304 с.
9. Мешков А.В. Визначення рейтингу цінних паперів на приклад акціонерних товариств Донецької області / А.В. Мешков //Регональні перспективи. —2002. —№2. —С.16—25.
10. Ройзман И. Динамика инвестиционной привлекательности и инвестиционной конкурентоспособности российских регионов в среднесрочной перспективе / И. Ройзман, Т. Бондорова // Инвести-

ции в России. — 2008. — №9. — С. 3—14.

11. Ковалев В.В. Инвестиции : учебник / В.В.Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. — М. : Прогресс, 2013. — 592 с.

12. Трясицина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Н.Ю. Трясицина // Экономический анализ. — 2006. — №18. — С.5 – 11.

13. Иванов А. П. Поддержки процессов улучшения инвестиционного климата территорий / А. П. Иванов // Инвестиционные процессы в регионах. —2008.—№3. — С. 19 — 21.

14. Путьгина Л.М. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе его экономического потенциала / Л.М. Путьгина, М.Ю. Ванчугов // Собственность и рынок. —2005. —№6. — С.21— 28.

15. Прибытова Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики / Г. Прибытова // Инвестиции в России. —2005. — №3. —С.7-11.

16. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. / И.А. Бланк. —К.:Ника-Центр, 1999. —512с.

17. Волков И.М. Проектный анализ: Учебник для вузов. / И.М. Волков, М.В. Грачева. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 423с.

18. Управление проектами / Под ред. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. - Учебное пособие. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. — 547с.

19. Мешков А.В. Визначення рейтингу щільних паперів на приклад акціонерних товариств Донецької області / А.В. Мешков //Регіональні перспективи. — 2002. — №2. — С.16-35.

20. Шеремет А. Методика финансового анализа. /А. Шеремет, Р. Сайфулин.— М.: ИНФРА-М, 1996.— 176 с.

21. Ендовицкий Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации. – М.: Издательский дом «КноРус», 2010. – 374 с.

22. Ветрова Н.М. Экономическая диагностика в системе опережающего управления развитием региона / Н.М. Ветрова, Н.В. Кузьмина // Опережающее управление социально-экономическим развитием региона: благосостояние населения & электронное управление: монография / В.А.Подсолонко, Е.А.Подсолонко, А.Н.Бузни и др. : под ред. В.А.Подсолонко; ТНУ МОНМС Украины, АЭНУ, КО АЭНУ — Симферополь : ДИАЙПИ, 2012. — С. 514 — 535.

УДК 330.101.8

## АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА БАРЬЕРОВ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К УСЛОВИЯМ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ

*Ергин С.М.*

*В статье раскрывается значение теории отраслевых рынков для определения эффективной антимонопольной политики государства. На основе неинституционального подхода представлена авторская интерпретация категории „лицензионная система“. Выявлена экономическая сущность и содержание ценового рынка.*

**Ключевые слова:** *теория отраслевых рынков, закрытая монополия, ценовой рынок, лицензионная система*

Низкая численность и плотность населения отдельных регионов, высокие затраты на доставку товаров к потребителю, государственные ограничения на интер- и интраотраслевое движение капитала, ряд других факторов способствуют формированию изолированных местных (локаль-

ных) рынков, снижают их активность, так что единственная в технологическом отношении отрасль может представляться множеством локальных предприятий – монополистов. Монополизация хозяйственной деятельности – сложный и негармоничный процесс, хотя именно монополия, а не чистая конкуренция – основной принцип, на котором строится теория рынков. Эта наука о способах формирования, видах и экономических последствиях функционирования рыночных структур, включающая в себя особенности поведения предприятий на уровне отдельных отраслей и рынков. Понятие „отрасль” близко, но не тождественно, понятию „рынок”. Отрасль, либо какой-то сектор отрасли соединяет производителей продуктов, являющихся близкими заменителями в производстве (сторона предложения), а рынок объединяет покупателей и продавцов продуктов, являющихся близкими заменителями в потреблении.

Теоретические аспекты влияния процесса монополизации на отраслевую структуру рынка нашли своё отражение в работах: С. Авдашовой; Л.А. Добрынина; Г. Лейбенштейна; В. Ленина; Р. Люксембург; Смита А.; Дж. Стиглера. Заметный вклад в изучение монополизации отраслевых рынков внесли зарубежные теоретики: Дж. Левин; Ж. Тироля; О.И. Уильямсон; К. Эрроу; У. Шеперд.

**Целью** написания статьи является комплексное теоретическое обоснование трансформационных процессов, связанных с монополизацией ценового рынка. Для осуществления указанной цели были реализованы следующие **задачи**: выявлены истоки возникновения теории ценовых рынков; дана авторская интерпретация дефиниции „лицензионная система”, определён предмет исследования теории ценовых рынков и раскрыты важнейшие характеристики ценового рынка.

Теория рыночных структур – относительно новая область экономической теории, которая основана на работах классиков экономической науки [1; 2; 3]. Так, А. Смит, и Р. Люксембург ведущее место в развитии отраслевых рынков отводили углублению разделения труда. Р. Люксембург утверждала, что „...рост рынка в капиталистическом обществе, вызванное специализацией общественного труда, должно закончиться, как только все натуральные производители превратятся в товаропроизводителей” [2, с. 85]. В.И. Ленин полемизировал с обоими и считал, что „... капитализм сам себе создает рынки, и рынки могут расти бесконечно” [1, с. 86]. В последнее время теория рыночных структур активно развивается. Она анализирует организацию и деятельность отдельных отраслей и рынков, изучает функционирование фирм в отрасли, а также последствия воздействия этих фирм на отраслевую структуру. Теория организации рыночных структур исследует закономерности формирования и функционирования разнообразных рынков, ключевые принципы рыночного поведения фирм, последствия подобного поведения в целом для экономики страны и альтернативные варианты отраслевой политики правительства. С её помощью развивается инструментарий экономического анализа с целью всестороннего освоения возможностей госрегулирования отраслевой структуры экономики.

Теория рыночных рынков предлагает два подхода к проведению исследований отраслевой структуры экономики: подход с позиции „структура – поведение – результат” и подход с позиции теории цен. Первой подход, именуемый также как концепция Гарвардской традиции в отраслевой организации, понятия „отрасль” и „рынок”, если не оговорено иное, трактует как понятия взаимозаменяемые, которые зависят от поведения покупателей и продавцов, то есть они обуславливаются рыночной структурой [4; 5]. Отраслевая структура экономики здесь определяется действиями таких фундаментальных факторов, как спрос на продукт и технология его производства. Например, если в какой-то отрасли технологические условия производства устанавливают направление снижения средних издержек производства продукции по мере роста объёмов выпуска, то в такой отрасли будет продуцировать либо один производитель, либо минимальная численность фирм. Такая фирма для максимизации прибыли будет применять методы монопольного ценообразования, её цена будет тем выше, чем ниже эластичность отраслевого спроса по цене.

Второй подход, основанный на теории цен и применяемый для исследования проблемы экономического выбора, использует микроэкономические модели структуры рынков и обо-

снования поведения фирм. Здесь ключевыми факторами служат закономерности принятия экономическими агентами оптимальных решений. Первым исследователем анализа рынков, который применил для этих целей микроэкономическую теорию, был Стиглер Дж. [6]. Кроме того, важнейшей проблемой, подлежащей рассмотрению в рамках второго подхода, является эффективность функционирования квазимонопольных рынков.

Рынки называются квазимонопольными, когда при относительно низкой концентрации продавцов реально существует их рыночная власть. Получение фирмами экономической прибыли на рынках с низким уровнем концентрации – веский аргумент в пользу теории квазимонопольных рынков. Для экономической теории важно обосновать причины отсутствия тесной связи между долей фирмы на рынке и её рыночным положением. Здесь, кроме того, анализируют процесс появления на рынке доминирующих продавцов, обладающих рыночной властью. Анализ квазимонопольных рынков осуществляется в рамках концепции квазиконкурентных рынков и концепции трансакционных издержек. Трансакционные издержки Эрроу К. определил как „затраты на управление экономической системой” [7, с. 48]. „Издержки, потраченные на заключение контрактов (ex ante издержки), обеспечение их выполнения (ex post издержки), снижают вероятность ценовой конкуренции между рыночными агентами” [8, с. 55]. Различия в структуре отрасли, поведении фирм и функционировании рынков могут быть обоснованы различиями в уровне и преобладающем типе трансакционных издержек. Чем ниже их уровень, тем быстрее идёт перераспределение рынка между фирмами, тем менее устойчива и более реактивна рыночная структура. Высокие необратимые затраты, связанные с входом в рынок потенциальных конкурентов, наоборот, повышают высоту барьеров входа и в долгосрочном периоде не позволяют ликвидировать экономическую прибыль. Поэтому на рынке с высоким уровнем необратимых затрат – высок уровень рыночной власти. Этот подход, прежде всего, направлен на выявление набора субъективных и объективных факторов, которые могли бы объяснить политику фирм как по отношению к рынкам, так и в области внутренней структуры.

Теория квазиконкурентных рынков, сформулированная Дикситом [9], Баумолем, Виллигом и Панзаром [10], исследует влияние барьеров входа на поведение фирм в отрасли. Отрасль с невысокой численностью предприятий становится конкурентной, если существуют реальные угрозы входа в неё других фирм. То есть квазиконкурентными называются рынки, где производят несколько предприятий, но угроза входа потенциальных конкурентов реально существует. Таким образом, на одном полюсе в современной экономической системе доминирует квазимонопольное поведение фирм, а на другом – доминируют квазиконкурентные рынки. Значимой проблемой концепции рыночных структур является идентификация факторов, обуславливающих экономическое положение предприятий и разработка на этой основе эффективной стратегии.

Кроме того, теория отраслевых рынков показывает, каким образом складывается то или иное поведение хозяйствующего субъекта, как оно модифицируется в зависимости от реальных и предполагаемых действий других экономических агентов, включая государство. Она раскрывает классификацию структур рынка, изображает методы оценивания силы воздействия экономических агентов на параметры рынка. Теория отраслевых рынков особенно важна для эффективного проведения промышленной и антимонопольной политики государства. Выделяют несколько вариантов формулировок по определению сущности дефиниции теория отраслевых рынков:

- наука о способах формирования, видах и экономических последствиях функционирования рыночных структур, включающая в себя особенности поведения предприятий на уровне отдельных отраслей или регионов [11];
- область теории, которая включает концепции и аналитические методы исследования рынков [12];
- теория, которая занимается изучением структуры отраслей экономики, а также поведения компаний и индивидов в этих отраслях, где изучались отклонения рынков от идеализированных

условий совершенной конкуренции, будь то из-за эффекта масштаба, трансакционных издержек, стратегического поведения или по другим причинам” [13];

- теория, которая концентрируется на анализе организации продвижения благ и услуг как товаров, обеспечивающей реализацию субъективных целей предпринимателей и потребителей и эффективность экономики в целом [14].

Как видно из обобщения определений теории отраслевых рынков и как верно отметил Ж. Тироль: „Специалисты по отраслевой организации в основном интересуются изучением отраслей, монополизированных хотя бы в небольшой степени. Средние по экономике показатели в целом недооценивают типичное отклонение в этих отраслях, потому что они включают многие явно конкурентные отрасли” [15, с. 101-102]. Это заставляет экономистов теоретиков усиливать внимание к проблемам монополизации хозяйственной жизни на уровне отрасли, региона или даже отдельного населённого пункта.

На некоторых отраслевых рынках, государство как единственный субъект экономики, защищающий общественные интересы по охране: невозполнимых источников невозпроизводимых ресурсов, социально значимых услуг и устоев, интеллектуальной собственности и пр., вводит различные ограничения для деятельности экономических субъектов, используя жёсткую систему лицензирования. В данных сферах хозяйственной деятельности, как правило, работают многочисленные, но не большие по размеру предприятия – закрытые монополии, которые действуют на неконкурентном отраслевом рынке, и находятся под защитой лицензионной системы.

В научных исследованиях, публикациях используется принятое толкование понятия „лицензионная система”, которое с точки зрения экономической науки нельзя признать вполне правильным и обоснованным. Это требует последующего его уточнения. Так как, лицензионная система приводит к установлению определённого уровня рыночной власти, то её сущностный анализ эффективнее осуществлять в рамках неоклассической концепции на основе работ Харбергера А. [16] и Лейбенстайна Х. [17]. В то же время современная идентификация существующих трактовок категории „лицензионная система” разработана на основе неинституционального подхода к её определению. Представим авторское определение лицензионной системы: это система экономико-правовых отношений в государстве, согласно которой правительственному учреждению или определённому собственнику предоставлено право выдачи физическому или юридическому лицу (лицензиату) разрешения на осуществление хозяйственной деятельности по производству, переработке и продаже определённого продукта в течение установленного срока и в определённом месте.

Мировая хозяйственная практика функционирования предприятий, под защитой системы лицензирования, показала как их положительные, так и отрицательные черты. Распространение таких предприятий снижает эффективность по причинам, связанным с издержками монополизации. Позитив определяется, например, ростом эффективности использования ограниченного ресурса, который подвергается процессу лицензирования. Следовательно, нельзя рассматривать издержки лицензионной системы только как негативный фактор экономики. Через установление административных барьеров, ограничивающих вход на рынок дополнительных конкурентных фирм, правительство устанавливает институциональные ограничения в экономической системе, которые призваны уменьшить потенциал оппортунистического поведения хозяйствующих субъектов, даёт возможности их строго контроля и позволяет уберечь покупателей от потребления некачественных продуктов. Тем не менее, нет ни одного совершенного механизма государственного регулирования. „Сеть”, с помощью которой государство выявляет нарушителей законодательства, имеет бреши, а её „ячейки” оказываются иногда слишком большими для нейтрализации оппортунистического поведения отдельных хозяйственных субъектов.

Применяя в хозяйственной практике лицензионную систему, государство создаёт условия для формирования специфических отраслевых рынков, которые мы называем ценовыми, то есть удовлетворяющие каким-то специфическим требованиям. Опираясь на теорию отраслевых рынков можно определить ценовой рынок как квазимонопольный рынок, на котором государство через

уполномоченные им органы или определённый субъект устанавливают ценз (лицензионные требования), прежде всего, по объёмам и срокам и допускают к этой сфере хозяйственной деятельности ограниченный круг экономических субъектов с целью снижения потенциала их оппортунистического поведения, что способствует зарождению закрытых монополий. Ценовые рынки создаются в недропользовании, при продаже некоторых видов социально значимых услуг, товаров, обременённых патентами и авторскими правами и других подобных сферах народного хозяйства. Экономическую природу ценовых рынков опишем с помощью таблицы 1.

Таблица 1

### Признаки и характеристики ценового рынка

Признаки	Характеристика ценового рынка
Род деятельности	Недропользование, продажа некоторых видов социально значимых услуг, товаров, обременённых патентами и авторскими правами и пр.
Количество продавцов и покупателей	Ограниченное количество продавцов и неограниченное количество покупателей
Характер продукции	Социально значимое благо общего пользования с положительным внешним эффектом производства и потребления
Условия входа и выхода в рынок	Вход заблокирован правительством и/или экономическим субъектом, выход свободный
Тип монополизации рынка	Квазимонопольный рынок
Границы монополизации	Перестаёт быть монопольным после снятия административных барьеров
Тип монополии	Закрытая монополия
Структура затрат	Высокие постоянные и низкие переменные затраты
Формирование цены	Цена определяется монополизированным образованием самостоятельно с ориентацией на равенство предельных доходов и затрат

*Источник: создана автором*

Владея или пользуясь эксклюзивным ресурсом, закрытые монополии ценового рынка, неиндифферентны для общества, поскольку не только производят социально значимые экономические блага общего пользования с положительным внешним эффектом производства и потребления, но и оказывают существенное воздействие на результативность отраслевого производства, макроэкономическую и политическую ситуацию в стране в целом. Так как для организации производства монополизированные субъекты должны пройти процедуру лицензирования, связанную с большими затратами трудовых и финансовых ресурсов, то в структуре затрат будут доминировать постоянные расходы. Важнейшей характеристикой ценового рынка является характеристика условий формирования на нём цены, когда монополизированные образования самостоятельно назначают цену на продукт с ориентацией на равенство предельных доходов и затрат.

### ВЫВОДЫ

Теория отраслевых рынков является важнейшей основой для эффективного проведения промышленной и антимонопольной политики государства. Выделено несколько вариантов формулировок по определению дефиниции теория отраслевых рынков.

Современная идентификация существующих трактовки категории „лицензионная система” разработана автором на основе неинституционального подхода к её определению. Это система экономико-правовых отношений в государстве, согласно которой правительственному учреждению или определённому собственнику предоставлено право выдачи физическому или юридическому лицу (лицензиату) разрешения на осуществление хозяйственной деятельности по производству, переработке и продаже определённого продукта в течение установленного срока и в определённом месте. Мировая хозяйственная практика функционирования предприятий, под защитой сис-

темы лицензирования, показала как их положительные, так и отрицательные черты.

Сущность ценовых рынков состоит в наличии у продуцирующих на нём рыночных агентов (закрытых монополий) значительной экономической силы и их склонности осуществлять контроль над правовой средой, как на локальном, так и национальном уровнях, что позволило обосновать институциональный подход к оценке негативных и позитивных эффектов функционирования закрытой монополии и обеспечить теоретическую основу для разработки эффективной экономической политики с целью ускоренного развития монополизированных образований.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ленин В.И. К характеристике экономического романтизма / Ленин В.И. – Ленин В.И. Полн. Собр. Соч., изд. 5. [в 55 т.] Т.2. – М.: Политиздат, 1967. – С. 119-262.
2. Люксембург Р. Накопление капитала. Том I и II. [пер. под ред. Ш. Дволайцкого]. / Роза Люксембург – М.-Л.: Государственное социально-экономическое издательство, 1934. – 463 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Том 1. Книга 1. Глава VII „О естественной и рыночной цене товаров” / Адам Смит. – М., 1993. – 145 с.
4. Bain J.S. Industrial Organization: Barriers to New Competition / Bain J.S. – New York: Wiley & sons. – 1959. – 678 p.
5. Mason E. Price and production policies of large-scale enterprise / Mason E. // American Economic Review. – 1939. – Vol. 29. – P. 61-74.
6. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер / Вехи экономической мысли, Т.2. Теория фирмы; [пер. с англ.; под ред. В.М.Гальперина]. – Экономическая школа, 1999. – С. 299-328.
7. Arrow K.I. The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation / Arrow K.I. // Joint Economic Committee of U.S. Congress: (91-st Congress, 1-st Session, Washington D.C. 1969) „The analysis and evaluation of public expenditure: The PPB system”. – Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, 1969. – Vol. 1. – P. 59-73.
8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / Уильямсон О.И. [науч. редактур. и вступит. ст. В.С. Катъкало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катъкало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович]. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
9. Dixit A. The Role of Investment in Entry Deterrence / Dixit A. // Economic Journal. – 1980. – Vol. 90. – P. 95-106.
10. Baumol W.J. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure / Baumol W.J., Panzar J.C., Willig R.D. – New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982. – 510 p.
11. Авдашева С.Б. Теория организации отраслевых рынков / Авдашева С.Б., Розанова Н.М. – М.: ИЧП Издательство Магистр, 1998. – 320 с.
12. Shephard W.G. The Economics of Industrial Organisation / Shephard W.G. - 3rd – New York: Prentice Hall. – 1990. – 566 p.
13. Левин Дж. Эмпирические исследования отраслевых рынков: основные достижения / Дж. Левин, Л. Эйнав // Вопросы экономики. – 2012. – №1. – С. 19-41.
14. Добрынин Л.А. Теория отраслевых рынков / Добрынин Л.А. – СПб: СПбГУЭФ, 2003. – 80 с.
15. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности [пер. с англ.] / Жан Тироль – СПб.: Экон. шк., 1996. – 745 с.
16. Harberger A.C. Monopoly and resource allocation / Harberger A.C. // American Economic Association. Papers and Proceedings. – 1954. – Vol. 44, May. – P. 77-87.
17. Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с „Х-эффективностью” / Лейбенштейн Х. // Теория фирмы. Т.2. Вехи экономической мысли; [пер. с англ.; под ред. В.М. Гальперина] – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 477-506.

УДК 330.534

**БАЛАНС НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ:  
ОБЩИЕ ЧЕРТЫ И ОТЛИЧИЯ***Гроздева Е. А. , Ключанцева В. Н.*

*В статье дан сравнительный анализ балансу народного хозяйства и системе национальных счетов, раскрыто их содержание, общие черты и отличия, преимущества и недостатки, показаны причины перехода мировой национальной статистики к единому инструментарию.*

**Ключевые слова:** *баланс, баланс народного хозяйства, система национальных счетов, макроэкономические показатели, виды экономической деятельности.*

Система национальных счетов, создаваемых каждой страной согласно общепринятым международным нормам, обеспечивает систему критериев, посредством которых можно оценить результаты экономической деятельности, сопоставить их во времени и в пространстве.

Экономика страны постоянно меняется, поэтому изменяются и производственные и непроизводственные фонды, материальные запасы и резервы. Использование различных методов анализа характеристики общественного производства привели к существованию альтернативных систем национального счетоводства: баланс народного хозяйства (БНХ) и система национальных счетов (СНС) как систем взаимосвязанных экономических показателей, представленных в особой форме в виде таблиц или счетов, или в сочетании тех и других. Они являются моделями годового экономического оборота на макроэкономическом уровне, но отличаются критериями систематизации. [6]

**Цель статьи** - раскрыть общие черты и отличия баланса народного хозяйства и системы национальных счетов, выявить трансформацию их показателей.

Современное развитие СНС началось в 30-е годы, когда после мирового экономического кризиса 1929-1933 гг. Стало ясно, что стихийное развитие рыночной экономики является не преимуществом, а скорее опасностью для общества. Возникла проблема активного участия государства в управлении экономическим развитием, в создании такой экономической модели, которая обеспечивала бы осуществление комплексного макроэкономического анализа и прогнозирования. Исследования Дж. Кейнса, Р. Стоуна и других ученых стали теоретическим фундаментом, на котором начали практически разрабатываться СНС в разных странах. Первая система взаимосвязанных счетов была построена для Палестины за 1936г. В настоящее время работы по созданию СНС активно осуществлялись во Франции, Англии и Голландии.

В послевоенные годы в создании и развитии СНС стали играть активную роль международные экономические организации (ООН, МВФ, МБРР, ОЕЭС и др.). Они начинают разрабатывать международные стандарты в области национальных счетов с целью содействия заинтересованным странам и обеспечения единой основы для сбора, систематизации и обработки данных об основных макроэкономических показателях.

Эра международных стандартов в области национальных счетов началась в 1947 году, когда было напечатано доклад ООН, большую часть которой написал Р. Стоун и в которой были изложены основные принципы национального счетоводства.

В 1951 по просьбе ОЕЭС Р. Стоун разработал «Упрощенная стандартную СНС», которую начали использовать различные страны в экономической практике. А это означало окончательное официальное признание СНС как важного инструмента в системе государственного регулирования рыночной экономики.

В 1953 под руководством Г. Стоуна в ООН был разработан документ «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц», который рассматривается как первый стандарт ООН в области национального счетоводства. СНС ООН 1953 содержала 6 счетов и 12 вспомогательных таблиц, которые отражали основные потоки товаров, услуг и доходов в производстве, потреблении, накоплении и внешней торговле, а также позволяли определить основные макроэкономические

показатели: валовой внутренний продукт, национальный доход, национальные инвестиции и др.

Этим вопросом занимались многие специалисты: Ф. Кенэ выдвигал свои теории в работе «Экономические таблицы» [8]. В ней был дан первый макроэкономический баланс. В статьях голландского статиста Э. Клиффа содержится первое упоминание о национальных счетах [2]. Теоретическим фундаментом национальных счетов стали работы Д. Кейнса, А. Боули, К. Кларка, С. Кузнецца, Дж. Стемпа, Дюмонтье, Фроман, Гаванье, занимавшихся проблемами вычисления национального дохода [1, 3]. Определенное внимание измерению национального богатства отводилось и в отечественной экономической литературе.

Системе национальных счетов предшествовала разработка межотраслевых балансов народного хозяйства. Межотраслевой баланс – это «шахматная таблица» отраслей, в которой по вертикале показываются материальные затраты на производство продукции определенной отрасли хозяйства, по горизонтали – количество продукции, преданное из данной отрасли в другие отрасли на производственные нужды, а также конечное потребление продукции отрасли. В зарубежных странах балансовые построения в виде СНС начали составлять после мирового кризиса 1929–1933 гг. Баланс народного хозяйства имеет более богатую историю, чем СНС. Впервые модель БНХ была построена за 1923–24 гг. и опубликована в 1926 г. Понятие СНС тогда вообще еще не существовало, публикация советских статистиков вызвала большой интерес и послужила предметом изучения и обсуждения. В это время на западе только обсуждались возможные подходы к построению СНС, а в СССР модель того же назначения, но по-иному выполненная, строилась уже регулярно. До 1953 года БНХ составлялись не регулярно и это были нетрадиционные расчеты, отличавшиеся друг от друга. После 1953 г. ситуация изменилась и балансовые расчеты приобрели регулярный характер [7, с. 178].

В 1960–80-е гг. обе модели строились в разных странах одновременно: в странах с плановой экономикой – БНХ, в странах с рыночной экономикой – СНС. ООН признавала обе концепции. И только в начале 1990-х гг. СНС стала по-настоящему доминировать в мире, хотя показатели, пришедшие к БНХ, до сих пор разрабатываются в некоторых странах.

Система БНХ является системой общеэкономических балансов, показатели которых характеризуют воспроизводство, уровень и темпы развития экономики, производственную и социальную структуру общества. Качественный аспект БНХ выражен показателями эффективности общественного производства в целом и по отраслям народного хозяйства. Стоимостным разделом БНХ является Баланс национального дохода, который характеризует воспроизводство национального дохода за определенный период времени [4, с. 354–355].

За рубежом более значимое развитие получила вторая система макроэкономических расчетов – система национальных счетов.

Система национальных счетов – это система взаимосвязанных показателей и классификаций, которые используются для характеристики и анализа общих результатов и аспектов экономического процесса на макроуровне.

В 1953 г. Статистическая комиссия ООН предложила Генеральному секретарю ООН распространить разработанное методическое исследование и оказать содействие желающим принять систему национальных счетов. В тот период результативность балансовых расчетов в нашей стране полностью соответствовала системе управления экономикой, поэтому было решено отказаться от разработки СНС.

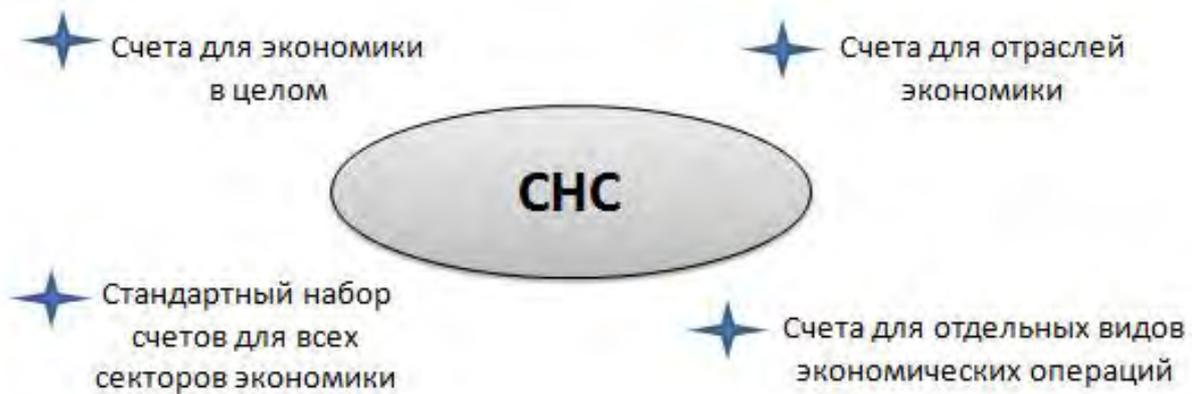
Однако к началу 1980-х гг. стали проявляться недостатки балансовых расчетов и положительные моменты системы национальных счетов. В итоге СНС сменила БНХ после распада СССР.

По мнению Р.М. Моторина и Т.М. Моториной [5, с. 5], «СНС является важнейшим современным международным стандартом ООН в отрасли национального счетоводства; универсальным международным экономико-статистическим языком общения экономистов, статистиков, политиков, финансистов, дипломатов, менеджеров, разных стран и научных школ». Также авторы утверждают, что «СНС дает возможность изображать экономические данные в форме, пригодной для осуществления экономического анализа и принятия важных управленческих решений» [5, с. 6].

Система национальных счетов имеет предпочтение над другими системами организации статистики в том, что она в корне описывает народное хозяйство по всем видам экономической деятельности.

Важной чертой СНС является то, что она содержит в себе упорядоченную информацию о всех хозяйствующих субъектах, которые участвуют в экономическом процессе; всех активах и пассивах, которые формируют национальное богатство; всех экономических операциях, связанных с производством.

Общая система счетов современной СНС включает следующие классы (рис.1).



**Рис.1 Классы счетов современной СНС**

Главное отличие БНХ и СНС – это не одинаковое определение границ производства и разные принципы регистрации. Для счетов производства единицы классификации в СНС является учреждение, а для БНХ – подраздел предприятия, который однородный с точки зрения состава продукции, структуры расходов и технологии.

По словам Р.М. Моторина и Т.М. Моториной [5, с. 23], в БНХ существует территориальный принцип регистрации, в соответствии с которым в состав валового продукта включается продукция иностранных или совместных предприятий, размещенных за рубежом. В СНС в состав национального продукта включаются доходы от производства, полученные за рубежом, и доходы от производства, полученные иностранными субъектами на территории определенной страны. Однако валовой продукт включает всю продукцию, произведенную предприятиями, размещенными на территории определенной страны, несмотря на то, кому они принадлежат.

По мнению ученого проф. В.Г. Швеца [10, с. 388-389], вопрос о взаимосвязи между двумя системами учета имеет два аспекта: теоретический и практический. Теоретический аспект связан с определением взаимосвязи между этими двумя видами учета в принципе, с определением возможных направлений совершенствования и гармонизации СНС и бухгалтерского учета. Практический аспект предусматривает использования данных бухгалтерского учета для разработки национальных счетов в настоящее время и ближайшей перспективе, а также предполагает выявление «узких мест» с тем, чтобы внести необходимые коррективы в методологию бухгалтерского учета для его соответствия требованиям СНС.

Также, можно сказать, что структура БНХ легче, так как достаточно много сторон экономического анализа, которые имеют большое значение для рыночной экономики, не имеют такого же значения для экономики централизованного управления.

Принципиальными положениями макростатистической модели экономики типа БНХ можно считать разграничение двух сфер – материального производства и непромышленной сферы, а внутри материального производства деление – на производство средств производства (1-е подразделение) и производство предметов потребления (2-е подразделение); деление совокупного общественного продукта:

- а) по стоимости – на перенесенную стоимость и на вновь созданную стоимость с выделением необходимого и прибавочного продукта;
- б) по натурально-вещественному составу – на фонд возмещения (производственное потребление), фонд потребления (непромышленное потребление) и фонд накопления.

С указанными структурными характеристиками связано моделирование пропорций и взаи-

мозвязей между составными элементами совокупного общественного продукта – по стоимости и натурально-вещественному составу, отражающее механизм простого и расширенного воспроизводства материального продукта.

В условиях перехода к рыночной экономике нужен переход на модель учета, в основе построения которой лежит концепция «хозяйственного кругооборота».

Национальное хозяйство может рассматриваться как большая многомерная система, в которой выделяются объективно существующие элементы, отображающие многообразие экономических явлений. Стержень такой системы – экономический оборот. Он включает основные экономические процессы: производство, потребление, накопление, перераспределение. Перераспределение означает передачу (получение) продукта, услуги, денег, осуществляемую в одностороннем порядке.

Переход на СНС согласуется с современной методологией комплексного экономико-статистического анализа макроэкономики. Имеется в виду органическое соединение экономического и социального аспектов изучения производственного механизма и сопряжение статистических и математико-статистических методов.

Важной частью методологии комплексного анализа стала типология макроэкономических структур. Структура национального хозяйства понимается как совокупность устойчивых связей между хозяйствующими субъектами, обеспечивающая целостность, т. е. сохранение основных свойств объекта изучения при различных внешних и внутренних изменениях.

Концепция СНС, в отличие от БНХ, рассматривает экономику как единое целое, без проведения принципиальных различий между производством материальных благ и деятельностью по оказанию услуг. Это позволяет дать оценку результатам и факторам, обусловившим эти результаты, потокам продукции, услуг, доходам и расходам между всеми хозяйствующими субъектами в рамках однозначно трактуемой и непротиворечивой модели воспроизводства экономики.

Основные отличия БНХ и СНС рассмотрены в таблице 1.

Òàáèèòà 1

#### Основные отличия баланса народного хозяйства и системы национальных счетов

Признак сравнения	БНХ	СНС
1	2	3
Задача	обслуживает потребности централизованного планирования общественного производства, его основная задача - наблюдение за процессом производства и движением материальных ресурсов.	отвечает потребностям рыночной экономики, где на первый план выдвигаются финансово-денежные отношения.
Форма представления	в виде таблиц, где показываются ресурсы и использование материальных доходов и благ; БНХ - это более замкнутая система показателей, так как ограничивается отражением движения доходов лишь в той степени, в какой оно связано с движением материальных благ.	в виде совокупности взаимосвязанных двусторонних счетов и таблиц. Заимствован из бухучета принцип двойной записи: каждый показатель записывается дважды - в дебете одного счета и в кредите другого; СНС - более развитая модель экономического оборота, так как позволяет проследить его от производства продуктов и услуг и образования, перераспределения и использования доходов до получения конечных финансовых результатов - изменения финансовых активов и пассивов и характеристики их состава.

Íðíáíēæáíèà òàáēèòú 1

1	2	3
Трактовка стоимостного состава продукта	Затраты предметов труда и износ основных фондов, т.е. перенесенная стоимость, и первичные доходы участников производства, т.е. вновь созданная собственность.	Затраты на предметы труда, оплату факторов производства.
Трактовка производственной деятельности	Деятельность в сфере материального производства.	Совершенно любая деятельность, которая приносит доход.
Трактовка финансовых потоков	Форма временного перераспределения национального дохода.	Вид инвестиций отдельных секторов экономики.

Однако отличия совсем не значат, что обе системы национального счетоводства являются абсолютно разными. Напротив, в них можно найти и довольно много общих идей и принципов:

1) и в задачах:

- а) попытка обеспечения концептуальной основы для системного анализа макроэкономических показателей, т. е. определение системы показателей, характеризующих развитие экономики, их содержание, взаимосвязи;
- б) координация экономической статистики, т. е. обеспечение методологического единства показателей макроэкономической и других разделов статистики;

2) и в методологических подходах:

- а) принцип моделирования национального хозяйства как развивающейся и воспроизводимой экономической системы, связанной с внешним миром; признание необходимости структурирования объекта посредством группировок и классификаций, выделения отдельных стадий воспроизводственного процесса;
- б) ограничение потоков потребительской стоимости от потоков доходов;
- в) выделение потоков потребительных стоимостей и доходов – с одной стороны и запасов ресурсов – с другой;
- г) разграничение доходов от производства от доходов, полученных в процессе перераспределения;
- д) группировка продукции на конечную и промежуточную, потребления – также на конечное и промежуточное;
- е) проведение различия между воспроизводимыми и невоспроизводимыми фондами (активы);
- ж) выделение основных фондов и материальных оборотных средств.
- з) ограничение экономических операций (производство, покупка, расходы) от их субъектов (домашние хозяйства, предприятия ...);
- и) исчисление накопления как на «валовой», так и на «чистой» основе, т. е. до и после вычета амортизации. [5, с. 21].

Таким образом, между СНС и БНХ существует много общего и в подходах к оценке показателей (в текущих и постоянных ценах), и в трактовке деятельности подсобных хозяйств населения, и в методах оценки продукции, не принимающей товарно-денежной формы. Несмотря на то, что СНС и БНХ – суть альтернативные системы учета и макроэкономических показателей; в методическом плане построение «переходных ключей» между ними реально. В ходе трансформации показателей БНХ в СНС используется метод переходных ключей. Чтобы перейти на валовой выпуск по показателям системы СНС, необходимо к совокупному общественному продукту прибавить объем нематериальных услуг. На примере национального дохода можно проиллюстрировать их «работу» (табл. 2).

**Трансформация показателей баланса народного хозяйства в показатели системы национальных счетов**

Показатели БНХ	Переход к показателям СНС	Показатели СНС
<b>Производственный метод</b>		
1) Совокупный общественный продукт	+ Объем нематериальных услуг (платных и бесплатных). + Условно исчисленная стоимость услуг по эксплуатации жилья, занимаемого его владельцами	1) Валовой выпуск
2) Материальные производственные затраты (включая износ основных фондов)	+ Материальные затраты в сфере нематериальных услуг. + Потребление основных фондов (износ и недоамортизированная стоимость). + Расходы на командировки. + Оплата нематериальных услуг. + Потери продуктов, не связанные со стихийными бедствиями. + Текущие затраты владельцев жилищ на их содержание. + Покупка военной техники. + Питание и обмундирование военнослужащих + Условно-исчисленные услуги финансовых посредников	2) Промежуточное потребление
3) Национальный доход (1–2)		3) Валовая добавленная стоимость (1–2) 4) Чистые налоги на продукты 5) Чистые налоги на импорт 6) ВВП (3 + 4 + 5)

В декабре 1989 г. группа экспертов ООН провела в Москве совещание, на котором были обсуждены вопросы увязки и согласования двух систем макроэкономических расчетов БНХ и СНС. Эта работа была обусловлена необходимостью совершенствования международных статистических сопоставлений, а также выработки общих экономических категорий, их однозначной трактовки, используемых при характеристике социально-экономических процессов. В результате страны с централизованно планируемой экономикой были сформированы в три группы:

- страны, которые в ближайшем будущем намерены осуществлять исчисление отдельных показателей СНС на базе специальных таблиц перехода;
- страны, которые наряду с БНХ решили разрабатывать полностью или частично СНС;
- страны, в том числе и наша страна, которые наметили осуществить интеграцию СНС и БНХ путем координации соответствующих понятий, определений и классификаций обеих систем в рамках единой внутренне согласованной системы балансовых таблиц.

Такая интегрированная система позволяет рассчитывать основные показатели как БНХ, так и СНС.

### ВЫВОДЫ

Сходство СНС и БНХ относится не только к целям, благодаря которым они разрабатываются, но также и методологическим подходам к обработке и упорядочению данных для раскрытия более важных характеристик экономического процесса. Между СНС и БНХ есть много общего в подходах к оценке показателей (в текущих и постоянных ценах), в трактовке деятельности подсобных хозяйств населения, в методах оценки продукции, не принимающей товарно-денежной формы.

В данной работе была проведена сравнительная характеристика БНХ и СНС, рассмотрена их суть, концепции и трансформация показателей между собой.

На данный момент СНС является международным стандартом оценки основных экономических показателей страны. Система национальных счетов затребована выступить координатором перестройки российской государственной статистики. СНС является основой для формирования рыночной экономики.

На сегодняшний день СНС проникла во все сферы экономической и общественно-политической жизни стран. Система национальных счетов широко используется в научных исследованиях по проблемам макроэкономики, для разработки эконометрических моделей в высшем экономическом образовании.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка). Б 61 Навч. пос. 2-ге вид. перероб. та доп. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 688 с.
2. Видяпина В.И. Экономическая теория: Учебник / Под общ. Ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлёвой – М.: Инфра - М, 2012 – 714 с.
3. Давыденко Л.Н. Экономическая теория: Учеб.пособие/ Л.Н. Давыденко, А.И.Базылева, А.А.Дичковский и др.; Под общ.ред.Л.Н.Давыденко.-Мн.:Выш.шк.,2002.-336с.
4. Малюга Н.М. Бухгалтерский учет: теория и методология, перспективы развития: Монография. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
5. Моторин Р.М., Моторина Т.М. Система национальных счетов: Учеб. пособие. –К.: КНЕУ, 2001. – 336 с.
6. Николаева Л.А. Система национального счетоводства: Учебно-методическая разработка/ Л.А. Николаева, И.П.Черная, редактор: Л.И.Александрова.- ВГУЭС. -133с.
7. Попов А.И. Экономическая теория. Национальное счетоводство. Система национальных счетов: Учебник для вузов. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 544 с.
8. Прохоров А.М. «Экономическая таблица» Кенэ // Большая советская энциклопедия : в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М. : Советская энциклопедия, 1978. — Т. 29 : Чаган — Экс-ле-Бен. — 640 с.
9. Терентьева А.В. Основные макроэкономические показатели национальной экономики: Учебное пособие. – М.: изд-во МАИ, 2005. – 645 с.

УДК 330

### ПЕРСПЕКТИВЫ САМОРЕАЛИЗАЦИИ РАБОТНИКОВ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Нагорский Ю.А.,*

*В статье всесторонне рассматриваются перспективы самореализации работников в системе организационно-экономических ценностей предприятия, такие как повышение квалификации работников, условия для карьерного роста, взаимоотношения в коллективе.*

**Ключевые слова:** *предприятие, квалификация, карьера, управление, коллектив.*

Создание нового предприятия или совершенствование управления на действующем сопровождается формированием определенных ценностей на всех стадиях, начиная с планирования и подбора персонала в соответствии с целями предприятия, повышения квалификации и управления карьерой, структурированием моделей поведения, взаимоотношений и принятия решений, до создания стабильных кадров в рамках определенной системы корпоративных ценностей. Реализация соответствующей политики предприятия сопровождается комплексом стимулирующих

факторов, приоритетность которых периодически пересматривается.

В табл. 1 представлена расширенная детализация внешних и внутренних стимулирующих факторов. Здесь прослеживается соответствие определенных групп стимулирующих воздействий стремлениям людей и тем трудовым мотивам, которые движут ими уже в качестве работников предприятия.

Таблица 1.

### Формирование стимулирующих персонал факторов исходя из их мотивационных устремлений

Потребности, стремления людей	Трудовая мотивация (интересы и ценности, которые можно обеспечить)	Стимулирующие факторы
1. Физиологические (еда, жилище и т.п.)	Материальный (финансовый) достаток	Зарплата, надбавки, премии, дивиденды (участие в прибыли или акционерном капитале)
2. Социальная защищенность и безопасность (надежность, стабильность)	Социальные гарантии, общественный статус, уверенность в завтрашнем дне	Оплачиваемые отпуск, выходные, временная нетрудоспособность Страхование жизни (здоровья) за счет фирмы Медицинское обслуживание Социальные бонусы (питание, путевки и т.п.) Различные формы кредитов «Касса взаимопомощи»
3. Самоутверждение, самореализация	Профессиональный рост, служебные достижения, деловая карьера	Оплата обучения, тренингов Периодическая оценка деловых и личностных качеств Внутрифирменные соревнования Делегирование полномочий Повышение в должности Привлечение к выработке управленческих решений Возможности для неофициальных отношений руководства и подчиненных
4. Самосовершенствование	Развитие личностных (творческих) способностей в различных областях знаний и деятельности Владение и использование информации (профессиональной, специальной, общеобразовательной, всесторонней)	Поощрение совмещения профессий, кадровых перемещений внутри фирмы Поручение индивидуальных заданий с высокой степенью личной ответственности, в т.ч. не связанных с основной специализацией Предоставление возможности пользоваться оборудованием (помещением и пр.) фирмы для реализации авторских креативных проектов (идей, замыслов)
5. Самоуважение	Ощущение своей важности для предприятия, значимости в коллективе	Поощрения, подарки и благодарности за индивидуальные успехи Оглашение и увековечивание заслуг перед фирмой, предоставление отдельного Кабинета, персонального оборудования, служебного транспорта и т.п.
6. Привязанность, сопричастность	Ощущение принадлежности к сообществу себе подобных, чувство «локтя», социального взаимодействия и радость межличностного общения, поддержки	Создание оптимальных условий для формального и неформального (не вредящего делу фирмы) общения внутри и вне предприятия Формирование командного (корпоративного) духа в подразделениях, в целом на предприятии, основанного на общности целей и ценностей Членство в корпоративных клубах по интересам (спорт и др.) Организация корпоративных мероприятий (юбилеи, даты, праздники, пикники и др.) Поощрение социальной активности вне рамок организации (членство в партиях и др.), не вредящей фирме

Продолжение Табл. 1.

7. Эмоционально-психологический комфорт	Благоприятные условия и график работы Трезвый взгляд на вещи (ход событий) и позитивная самооценка	Разрешение индивидуального режима работы в зависимости от специфики выполняемых обязанностей Безупречная организация рабочего места (оборудование, связь, бытовые удобства и др.) в соответствии с функциями конкретного работника Информационные антикризисные программы Привлечение к сотрудничеству или наличие в структуре предприятия социально - психологической службы
---	---	---

Позиции 1-2 таблицы дают перечень внешних стимулирующих факторов материальной (финансовой) и социальной направленности, которые в большей или меньшей степени должны характеризовать мотивационный механизм любого современного предприятия (фирмы) в зависимости от его возможностей, а также намерений в отношении персонала.

Под этими намерениями подразумевается видение менеджментом перспектив (необходимости) закрепления работников на предприятии, важности иметь стабильные штаты, ответственных и патриотичных сотрудников.

Высокие зарплаты и социальные блага «от фирмы», безусловно, могут послужить этой цели, особенно, когда они превосходят аналогичные на других предприятиях. Но, во-первых, эти преимущества зачастую оказываются временными, последовательно, ненадежными с точки зрения стабилизации кадров. Во-вторых, и это самое главное, организационно-мотивационный механизм управления только тогда становится таковым, когда наряду с общепринятыми стимулирующими методами и мерами формирует стимулирующие факторы развития работников, основанные на уникальных ценностных приоритетах определенного предприятия.

В этом смысле позиции 3-7 раскрывают ориентировочный спектр стимулирующих факторов, должных служить профессиональному и личностному становлению и совершенствованию работника, его успешному и комфортному труду на «своем» предприятии. Естественно, конкретные сочетания групп «смежных» (то есть направленных на одну мотивацию) факторов и содержание каждого из них определяются спецификой (типом) корпоративной культуры отдельного предприятия.

Планирование трудовой карьеры предполагает как горизонтальные, так и вертикальные должностные (служебные) перемещения работника. С самого начала своей работы на предприятии он должен ясно представлять, какие его индивидуальные качества, преимущества и достижения будут способствовать профессиональному и служебному росту. Обеспечить уверенность талантливых сотрудников в том, что их успехи будут оценены сполна, означает для руководства предприятий стимулировать их стремление к самореализации (поз. 3 табл. 1). В настоящее время наиболее успешные компании мира, избегая практики «раздувания штатов», в то же время благополучно расстаются с проблемой текучести кадров. Они делают ставку на повышение профессионального уровня уже существующего штата, не жалея времени и средств на обучение, стажировку, тренинги способных специалистов, особенно тех, кто за период адаптации на фирме проявляет управленческие наклонности.

Мировой лидер компьютерных технологий компания «Интел» активно поощряет перемещение служащих внутри фирмы, регулярно проводит совместные семинары сотрудников различных подразделений. Это не только способствует эффективному обмену навыками и опытом, но также преодолению барьеров между различными видами работ и должностными обязанностями, и позволяет работникам проявлять свои таланты и делать карьеру внутри одной компании, а предприятию, в конечном итоге, выдвигать на руководящие посты собственные кадры, исповедующие «фирменные» корпоративные ценности, сопричастные своим трудом к финансово-экономическим результатам, позволяющим стабильно осуществлять социально-экономические меры.

Вся система менеджмента ведущих мировых корпораций прежде всего ориентирована на человека-новатора, так как творческим умом рождаются новые идеи, технологии, создаются новые продукты и услуги. Для активизации инновационного потенциала персонала требуется це-

лый комплекс стимулирующих творчество мер. Это программы обучения и внутрифирменной интеграции: креативное и функциональное взаимообогащение подразделений. Важная роль отводится привлечению менеджеров среднего звена и даже рядовых сотрудников к выработке управленческих решений. Возможность неофициальных отношений определяет корпоративную культуру конкретной компании: подчиненные могут делать замечания и корректировать действия руководителя, но тот, в свою очередь, требует и стимулирует их на творческие усилия, чтобы ни одна интересная идея не осталась без внимания.

Лидер производства мобильных телефонов финская Nokia практикует серии специальных ежегодных собраний, на которых менеджмент компании предлагает подчиненным всех уровней принимать участие в дискуссиях по выработке общей стратегии, и предложения сотрудников обязательно учитываются, что стимулирует интеллектуальную конкуренцию внутри организации, неординарное мышление сотрудников, что лучше всего свидетельствует о наличии личностей.

В современных условиях, когда все больше фирм и организаций могут хорошо платить работникам и конкурируют на рынке труда в поисках квалифицированных специалистов, поддержание на высоком уровне мотивации человека, основанной на его внутреннем стремлении к развитию своей личности, индивидуальных конкурентных преимуществ будет доминирующим (поз. 3-4 табл.1). Эта тенденция наиболее характерна для сферы интеллектуального труда. Сегодня, в эру глобальной информации, когда весь бизнес ориентирован на свежие идеи и новые технологии, сфера интеллектуального труда постоянно расширяет свои границы, а вместе с тем открываются новые возможности для совершенствования личности. При повышении материального уровня работников интеллектуальное развитие собственной личности будет преобладать в их системе ценностей, «источником удовлетворения потребностей в социальном признании и уважении, включении в состав доминирующих групп становятся владение информацией и способность создавать новые знания» [1, с. 53].

Всесторонне информированный сотрудник лучше осознает свои роль и ценность для организации, видит перспективы роста своего влияния в ней, понимает степень личной ответственности за результат и выражает готовность эту ответственность на себя принять. В практике ведущих компаний мира для повышения ответственности сотрудников и расширения их полномочий эффективно применяется механизм делегирования полномочий, когда ответственность за решение проблемы с более высокого уровня «спускается» нижестоящему работнику (или их группе) с правом самостоятельного принятия решений, вплоть до финансовых [2, с. 88]. Это не только дает возможность сотрудникам «примерить» на себя функции управленцев, но и проверить свои способности в других областях деятельности компании.

Определению профессиональных и личностных качеств сотрудников служит технология оценки персонала, которая сама по себе выполняет стимулирующую функцию. Желание и возможность получения высокой внешней оценки и на ее базе - положительной самооценки, безусловно, сильный мотиватор, а уже факт признания индивидуальных достижений, особенно в соотношении с результатами коллег, является мощным стимулом для постоянного совершенствования и повышения эффективности труда. К примеру, регулярная процедура оценки менеджеров компании Microsoft предусматривает, помимо независимой внешней характеристики, беспристрастную самооценку по 19 пунктам.

Выделение в отдельную группу потребностей в эмоционально – психологическом комфорте (поз. 7 табл. 1) достаточно условно, поскольку достигается этот комфорт благодаря всему комплексу стимулирующих факторов, начиная с материальных. Специфика данной потребности в том, что свое удовлетворение она «ищет» не в поведенческой модели, а в индивидуальном восприятии работником окружающей действительности и своего места в ней. Для значительной категории людей комфортные условия и удобный режим труда являются определяющими при выборе работы.

Очевидно, что к режиму труда персонала руководство должно подходить гибко и индивидуально, с учетом специфики обязанностей конкретного сотрудника. Становится неэффективной жесткая регламентация трудовой недели и рабочего дня.

Тем более, в эпоху развития технических средств коммуникаций (мобильная связь, электронная почта, компьютеризация, в том числе в быту) возникают возможности альтернативных вариантов: частичная занятость в офисе, выполнение определенной работы на дому (особенно при наличии ПК), гибкий график и т.д. Возможно, будущее за таким типом компаний, которые уже во множестве появляются сейчас в передовых странах и характеризуются как «управляемый хаос» [3, с. 123].

## ВЫВОДЫ

Таким образом, реализация мотивационной политики предприятия имеет целью гармонизацию (согласование) интересов персонала и менеджмента. Движущей силой данного механизма является система стимулирующих факторов, в создание которой закладывается корпоративная идеология, ценностные приоритеты.

Функционирование системы мотивации в рамках организационно-экономического механизма, как правило, происходит в русле развития корпоративной культуры организации, что способствует утверждению новой философии управления, в центре которой — личность работника с разносторонними индивидуальными интересами и ценностями. В то же время формирование таким «идеологическим» (ценностным) путем устойчивых корпоративных стимулирующих моделей гарантирует сохранность и преемственность самих организационных идеалов при их способности отвечать современным экономическим и общественным реалиям.

Соответствие мотивационной политики организационным культурным приоритетам на практике прежде всего концентрируется в таких корпоративных нормах:

- включенность работника в информационный обмен, владение им информацией разного характера и причастность к принятию решений — необходимые условия реализации его личного инновационного и интеллектуального потенциалов;
- возможность самостоятельных (автономных) действий работника в рамках «командной игры» стимулирует его творческие способности;
- благоприятные условия и режим работы в сочетании с атмосферой доверия и раскрепощенности в организации способствуют оптимальному эмоционально-психологическому настрою сотрудников, высокому качеству трудовой жизни;
- поддержание в тоне мотивации работников невозможно без обратной связи в рамках систематической оценки менеджментом процесса и результатов деятельности персонала, которая сама по себе имеет стимулирующий характер.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кендюхов А. Мотивация творческого интеллектуального труда: исследование основных подходов /А.Кендюхов // Экономика Украины.– 2005.– №3.– С.49-56.
2. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США./Н. Дряхлов, Е. Куприянов.// Проблемы теории и практики управления.– 2002.– №2.– С.83-88.
3. Богатырев М.П. Организационная культура предприятия: актуальные подходы к проблемам идентификации и управления./М.П. Богатырев. // Вестник Московского Университета. Сер. 6. Экономика.– 2004.– №6.– С.97-124.

УДК 378.009.12+519 854.2

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАДАЧИ СОСТАВЛЕНИЯ РАСПИСАНИЯ ЗАНЯТИЙ ВУЗА***Ячменев Е.Ф.*

*Построение математической модели составления расписания с учетом ограничений конкретного высшего учебного заведения, является неоднозначной и сложной задачей. Для этого необходимо: проанализировать условия реализации задачи составления расписания; выбрать адекватный инструмент построения модели; сформировать массив исходных данных, определить параметры математической модели и коэффициенты, характеризующие решение. Целевая функция модели получается методом линейной свертки частных критериев оптимальности решения. Модель является расширяемой, и в случае необходимости есть возможность дополнить ее необходимыми требованиями.*

**Ключевые слова:** математическая модель, метод линейной свертки, ограничения, требования, расписание занятий.

Процесс обучения в высших учебных заведениях, с учетом разнообразия обучающих программ разного уровня, очень динамичный. Смена расписаний происходит от двух до шести раз в год. Такая частота смены расписания определяет острую необходимость в автоматизации этого процесса, с целью сокращения затрат времени и оперативности выбора аудитории для разовых консультаций и внеплановых занятий. Формализация составления расписания возможна при использовании инструментов математического моделирования составления расписания. Именно это определило актуальность нашего исследования.

Вопросами автоматизации составления расписания занимались многие ученые, среди них: А.В. Бабкин, В.А. Кежаев, В.А. Атрощенко, И.С. Семенюта [1], А.Н. Безгинов, С. Ю. Трегубов [2], С.М. Диго [3], Б. А. Лагоша, А. В. Петропавловская [4], А. А. Лазарев, Е. Р. Гафаров [5], М. Лутц [6], Ю. Я. Настин [7], Г.А. Попов [8], Е.К. Вурке, С Петрович [9], но с учетом наличия большого количества ограничений задача составления расписания не решена, а варианты ее решения имеют право на существование.

**Целью** исследования является построение математической модели составления расписания с учетом ограничений конкретного высшего учебного заведения. Для этого необходимо: проанализировать условия реализации задачи составления расписания; выбрать адекватный инструмент построения модели; сформировать массив исходных данных, определить параметры математической модели и коэффициенты, характеризующие решение.

Расписание занятий – документ, регламентирующий реализацию процесса обучения в вузе.

Ограничение на размерность при реализации комбинаторных методов ведёт к ограничению временного периода расписания. И частности, для вузовских расписаний это — две недели. В этом случае расписание циклически повторяется каждые две недели весь семестр. Однако в некоторых вузах в учебных планах дисциплины могут иметь любое количество часов и тогда это требование не выполняется.

Для автоматизации процесса составления расписания занятий необходимым является разработка качественной математической модели задачи. Анализ существующих подходов к решению задачи и математических моделей задачи выявил, что на данный момент не существует единой универсальной модели и единого подхода к решению. Поэтому необходимо разработать математическую модель, адекватную требованиям, предъявляемым к составлению расписания занятий.

Основываясь на анализе существующих математических моделей, в качестве базовой модели целесообразно использовать модель Попова Г.А. [8].

Задача составления расписания состоит в назначении заданных учебных занятий на конкретный промежуток времени рабочего дня недели и подходящую для занятия аудиторию. Назначать занятия нужно таким образом, чтобы выполнялись все строгие требования, а нарушения нестро-

гих требований были минимальны.

Основными документами для составления расписания являются семестровые графики, учебная нагрузка по преподавателям. Также необходима информация о контингенте студентов и аудиторном фонде.

Введем следующие переменные:

множество аудиторий вуза  $R$ . Аудитория характеризуется номером, типом проводимых в ней занятий  $type_r$  и вместительностью  $cap_r$ .

множество периодов времени в недельном расписании  $p_{wdn}$ , которые определяются номером недели  $w \in W$ , номером дня недели  $d \in D$ , и номеров пары в день  $n \in N$ .

множество кластеров студенческих групп  $G$ . Кластер - контингент студентов, совместно проходящих обучение на занятиях по дисциплине.

Группы и подгруппы могут быть объединены в потоки, тогда  $f_g$  – список потоков, в которые входит группа.

количество студентов в кластере – переменная  $AM_g$

множество преподавателей  $T$ ;

множество преподаваемых дисциплин в семестре  $S$ ;

множество типов проводимых занятий  $Q$ ;

множество дисциплин в семестровых графиках  $C$ . Дисциплина  $c_{s,t,f,q}$  соответствует записи в семестровом графике и назначению преподавателя в нагрузку преподавателей, и характеризуется предметом  $s \in S$ , назначенным преподавателем  $t \in T$ , кластером контингента  $f \in F$ , которому назначено занятие, и типом занятий  $q \in Q$ .

количество занятий в неделю по дисциплине определим переменной  $u_{c,w} \in U$ , где  $c \in C, w \in W$ .

множество  $TC_{c,t}$  – курсы  $c \in C$ , читаемые преподавателем  $t \in T$ ;

Необходимо назначить занятия, в соответствии с количеством, указанным в неделю в семестровом графике.

Введем переменную  $x_{cpr}$ , определяющую, назначено ли занятие из курса занятий  $c$  в период времени  $p$  в аудитории  $r$ :

$x_{cpr} = 1$ , если занятие из курса  $c \in C$  назначено в период  $p \in P$  в аудитории  $r \in R$ ; иначе 0.

Опишем, пользуясь указанными данными систему ограничений задачи в терминах целочисленного линейного программирования.

количество занятий курса в неделю должно быть назначено в соответствии с семестровым графиком.

$$\sum_{p \in P} x_{cpr} = u_{c,w} \quad \forall c \in C, \forall w \in W \quad (1)$$

в аудитории может проводиться только одно занятие одновременно.

$$\sum_{c \in C} x_{cpr} \leq 1 \quad \forall r \in R, \forall p \in P \quad (2)$$

у потока может быть назначено только одно занятие в период времени.

$$\sum_{r \in R} x_{cpr} \leq 1 \quad \forall c \in C, \forall p \in P \quad (3)$$

преподавателю может быть назначено только одно занятие в период времени.

$$\sum_{c \in CT_t, r \in R} x_{cpr} \leq 1 \quad \forall t \in T, \forall p \in P \quad (4)$$

вместимость аудитории достаточна для потока

$$AM_g * \sum_{c \in C, p \in P} x_{cpr} \leq cap(r) \quad \forall g \in G, \forall r \in R \quad (5)$$

тип аудитории должен соответствовать типу проводимого в ней занятия;

$$\sum_{p \in P} x_{cpr} = 0 \quad \forall c \in C, \forall r \in R, \text{ при } c_s \neq type_r \quad (6)$$

желательно, чтобы в день у потока студентов было не более 4 занятий. Введем дополнительную переменную  $fd_{f,w,d}$ , которая будет индикатором превышения у потока  $f$  желаемого количества пар в день  $d$  на неделе  $w$ .

$$\sum_{p,w,d \in P, r \in R, c_f \in C} x_{c p r} - fd_{g,w,d} \leq 4 \quad \forall g \in G, \forall w \in W, \forall d \in D \quad (7)$$

Переменная  $fd_{g,w,d}$  показывает на сколько пар превышено желаемое количество занятий в день. в день у потока не должно быть меньше двух пар

$$\sum_{p,w,d \in P, r \in R, c_f \in C} x_{c p r} \geq 2 \quad \forall g \in G, \forall w \in W, \forall d \in D \quad (8)$$

у группы не должно быть окон в расписании. Введем дополнительную двоичную переменную  $v_{g,p}$

$$\sum_{c \in C} x_{c p r} - v_{g,p} = 0 \quad \forall g \in G, \forall p \in P \quad (9)$$

Переменная  $v_{g,p}$  принимает значение 1, если у группы  $g$  в период  $p$  назначено занятие, иначе 0. Данное ограничение является желательным, поэтому введем двоичную переменную  $vu_{g,p}$ , которая будет индикатором наличия окна у группы в период  $p$ .

$$-v_{g,p-1} + v_{g,p} - v_{g,p+1} - vu_{g,p} = 0 \quad \forall g \in G, \forall p \in P \quad (10)$$

Если  $p$  – первая пара, то пропускается переменная  $v_{g,p-1}$ , а если  $p$  – последняя пара, то пропускается  $v_{g,p+1}$ .

Переменная  $vu_{g,p}$  принимает значение 1, если у группы  $g$  в период  $p$  есть окно в расписании. Двухнедельный цикл обучения накладывает следующие ограничения на составления расписания (11-14):

1) для занятий курса время проведения занятий не должно меняться при смене недели.

Для реализации этого ограничения введем дополнительную переменную  $ct_{c,d,n}$ .

$$\sum_{p \in P_{d,n}, r \in R} x_{c p r} - |R| \cdot ct_{c,d,n} \leq 0 \quad \forall c \in C, \forall d \in D, \forall n \in N \quad (11)$$

Переменная  $ct_{c,d,n}$  принимает значение 1, если занятие курса  $c$  назначено в день  $d$  на паре  $n$  хотя бы один раз.

Для того, чтобы запретить смену времени проведения занятия введем следующее ограничение

$$\sum_{d \in D, n \in N} ct_{c,d,n} \leq \max(u_c) \quad \forall c \in C \quad (12)$$

Общее количество назначений занятий на разное день и время для курса занятий должны быть не больше, чем максимальное количество занятий в неделю в семестровом графике на протяжении всего семестра;

2) для занятий курса аудитория проведения занятий не должно меняться при смене недели.

Введем дополнительную переменную  $cr_{c,r}$ .

$$\sum_{p \in P} x_{c p r} - |P| \cdot cr_{c,r} \leq 0 \quad \forall c \in C, \forall r \in R \quad (13)$$

Переменная  $cr_{c,r}$  принимает значение 1, если у занятие курса хотя бы раз проводится в аудитории  $r$ .

Чтобы назначить проведение занятий только в одной аудитории добавим следующее ограничение:

$$\sum_{r \in R} cr_{c,r} \leq 1 \quad \forall c \in C \quad (14)$$

Общее количество используемых аудиторий для занятия должно быть равно 1.

Для того, чтобы сделать ограничения, накладываемые при чередовании недель нестрогими, необходимо ввести дополнительные переменные, которые будут индикаторами нарушения требо-

ваний, и ввести их в целевую функцию модели.

Целевая функция модели получается методом линейной свертки частных критериев оптимальности решения и имеет вид:

$$F(X) = \sum fd_{g,w,d} * m_1 + \sum vu_{g,p} * m_2 \rightarrow \min \quad (15)$$

Весовые коэффициенты устанавливаются исходя из важности соответствия расписания ограничению. Таким образом, исходя из сформулированных ограничений (1-14), а также целевой функции (15), можно построить математическую модель задачи составления расписания занятий вуза (16).

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{p \in P} x_{cpr} = u_{c,w} \quad \forall c \in C, \forall w \in W \\ \sum_{c \in C} x_{cpr} \leq 1 \quad \forall r \in R, \forall p \in P \\ \sum_{r \in R} x_{cpr} \leq 1 \quad \forall c \in C, \forall p \in P \\ \sum_{c \in CT_r, r \in R} x_{cpr} \leq 1 \quad \forall t \in T, \forall p \in P \\ AM_g * \sum_{c \in C, p \in P} x_{cpr} \leq cap(r) \quad \forall g \in G, \forall r \in R \\ \sum_{p \in P} x_{cpr} = 0 \quad \forall c \in C, \forall r \in R, \text{ при } c_s \neq type_r \\ \sum_{p_w, d \in P, r \in R, c_f \in C} x_{cpr} - fd_{g,w,d} \leq 4 \quad \forall g \in G, \forall w \in W, \forall d \in D \\ \sum_{p_w, d \in P, r \in R, c_f \in C} x_{cpr} \geq 2 \quad \forall g \in G, \forall w \in W, \forall d \in D \\ \sum_{c \in C} x_{cpr} - v_{g,p} = 0 \quad \forall g \in G, \forall p \in P \\ -v_{g,p-1} + v_{g,p} - v_{g,p+1} - vu_{g,p} = 0 \quad \forall g \in G, \forall p \in P \\ \sum_{p \in P_{d,n}, r \in R} x_{cpr} - |R| \cdot ct_{c,d,n} \leq 0 \quad \forall c \in C, \forall d \in D, \forall n \in N \\ \sum_{d \in D, n \in N} ct_{c,d,n} \leq \max(u_c) \quad \forall c \in C \\ \sum_{p \in P} x_{cpr} - |P| \cdot cr_{c,r} \leq 0 \quad \forall c \in C, \forall r \in R \\ \sum_{r \in R} cr_{c,r} \leq 1 \quad \forall c \in C \end{array} \right.$$

целевая функция :

$$F(X) = \sum fd_{g,w,d} * m_1 + \sum vu_{g,p} * m_2 \rightarrow \min \quad (16)$$

Разработанная математическая модель позволяет решить задачу автоматизированного составления расписания и учитывает требования, предъявляемые к расписанию и особенности учебного процесса НАПКС.

В результате разработки математической модели определены необходимые исходные данные, данные, получаемые в результате вычисления решения модели, параметры математической модели и коэффициенты, характеризующие решение. Параметры математической модели (16) представлены в таблице 1.

Параметры модели задачи составления расписания

Обозначение параметра	Описание
$r \hat{I} R$	Множество аудиторий
$type_r$	Тип аудитории $r$
$cap_r$	Вместимость аудитории $r$
$w \hat{I} W$	Множество недель в семестре обучения. Определяет номер недели в семестровом графике
$d \hat{I} D$	Множество дней в неделе. Определяет номер дня недели
$n \hat{I} N$	Множество пар в дневном расписании. Определяет номер пары в дне
$p_{w,d,n} \hat{I} P$	Множество периодов (ячеек) в расписании. Определяется номером недели $w$ , номером дня недели $d$ и номером пары $n$
$g \hat{I} G$	Кластер – контингент студентов, совместно проходящих обучение на занятиях по дисциплине [8]. Кластером может быть поток, группа или подгруппа
$f_g \hat{I} F$	Состав кластера $g$ . Может включать группы и подгруппы
$AM_g$	Количество студентов в кластере $g$
$t \hat{I} T$	Множество преподавателей
$s \hat{I} S$	Множество дисциплин в семестре
$q \hat{I} Q$	Множество типов аудиторных занятий
$c_{s,t,f,q} \hat{I} C$	Множество курсов занятий в семестровых графиках с учетом учебно-педагогической нагрузки. Курс занятий определяется дисциплиной $s$ , кластером студентов, которые изучают дисциплину $g$ , назначенным преподавателем $t$ , типом занятия $q$
$u_{c,w} \hat{I} U$	Количество занятий по курсу занятий $c$ на неделе $w$ . Является отображением распределения занятий в семестре в семестровом графике
$x_{c,p,r}$	Бинарная переменная, определяющая, назначено ли занятие по курсу занятий $c$ в период $p$
$fdg,w,d$	Переменная, определяющая превышение заданного количества занятий у кластера $g$ в день $d$ на неделе $w$
$vg,p$	Бинарная переменная, определяющая, назначено ли у кластера $g$ занятие в период $p$
$vug,p$	Бинарная переменная, определяющая, есть ли у кластера $g$ окно в период $p$
$ct_{c,d,n}$	Бинарная переменная, определяющая, назначено ли занятие для кластера $g$ в день недели $d$ на паре $n$ хотя бы один раз
$cr_{c,r}$	Бинарная переменная, определяющая, назначено ли занятие по курсу $c$ в аудитории $r$ хотя бы один раз

### ВЫВОДЫ

Разработанная математическая модель задачи составления расписания занятий (16) включает основные строгие требования к расписанию занятий вуза, а также содержит требования, связанные с двухнедельным циклом обучения.

В модели не реализованы ограничения связанные со сменностью обучения, учетом затрат энергоресурсов при проведении занятий, учетом пожеланий преподавателей.

Модель является расширяемой, и в случае необходимости есть возможность дополнить ее необходимыми требованиями.

Опираясь на математическую модель задачи (16) необходимо разработать приложение, реализующее решение задачи составления расписания автоматически.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Атрощенко В.А., Семенюта И.С. Разработка математической модели автоматизированной системы составления расписания / Под ред. канд. техн. наук, д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина, д-ра техн. наук, проф. В.А. Кежаева: Труды междунар. конф. – СПб.: СПбГАСУ, 2011. — С. 193-201.
2. Безгинов А. Н. Многокритериальный подход к оценке расписания занятий на основе нечеткой логики / А.Н. Безгинов, С. Ю. Трегубов // Проблемы управления, 2011. Вып. 2., С. 52 – 59.
3. Диго, С.М. Проектирование и использование баз данных. / С.М. Диго. — М. : Финансы и статистика. 1995. — 171 с.
4. Лагоша Б. А. Комплекс моделей и методов оптимизации расписания занятий в вузе / Б. А. Лагоша, А. В. Петропавловская. — М. : Экономика и математические методы. — 1993 г. — 410 с.
5. Лазарев А. А. Теория расписаний. Задачи и алгоритмы / А. А. Лазарев, Е. Р. Гафаров — М. : Физический факультет МГУ, 2011.
6. Лутц М., Программирование на Python / М. Лутц — Пер. с англ. — 4-е изд. — СПб. : Символ-Плюс, 2011., 1279 с.
7. Настин Ю.А. Математическое моделирование в экономике и финансах - Учеб. пособие / Ю. Я. Настин; Балт. ин-т экономики и финансов. - Калининград: Изд-во БИЭФ, 2003. - 116 с.
8. Попов Г.А. Формализация задачи составления расписания в высшем учебном заведении / Г.А. Попов — Вестник АЕТУ. — 2006. — № 1.
9. Burke E.K., Petrovic S., Educational Timetabling, in Joseph Leung (Ed.) Handbook of Scheduling: Algorithms, Models, and Performance Analysis, Chapman & Hall/CRC Press, 2004, pp. 45-1 - 45-23.

# Региональная экономика

УДК 338

## РОЛЬ ПРОГРАММНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ РЕКРЕАЦИИ И ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

*Дышловой И.Н*

*Аннотация: В статье рассмотрены негативные аспекты формирования и реализации программ, направления перехода к устойчивому инновационному развитию, предложено использовать базовые принципы программно-целевого метода. Обозначены этапы формирования и реализации целевых комплексных программ развития регионов. Предложены направления и актуальные задания по формированию и реализации конкурентоспособного регионального рекреационно-туристического продукта в рамках целевой программы развития рекреационно-туристического региона.*

*Ключевые слова: Рекреация, туризм, формирование, эффективность, совершенствование, конкурентоспособность, задания, целевые комплексные программы.*

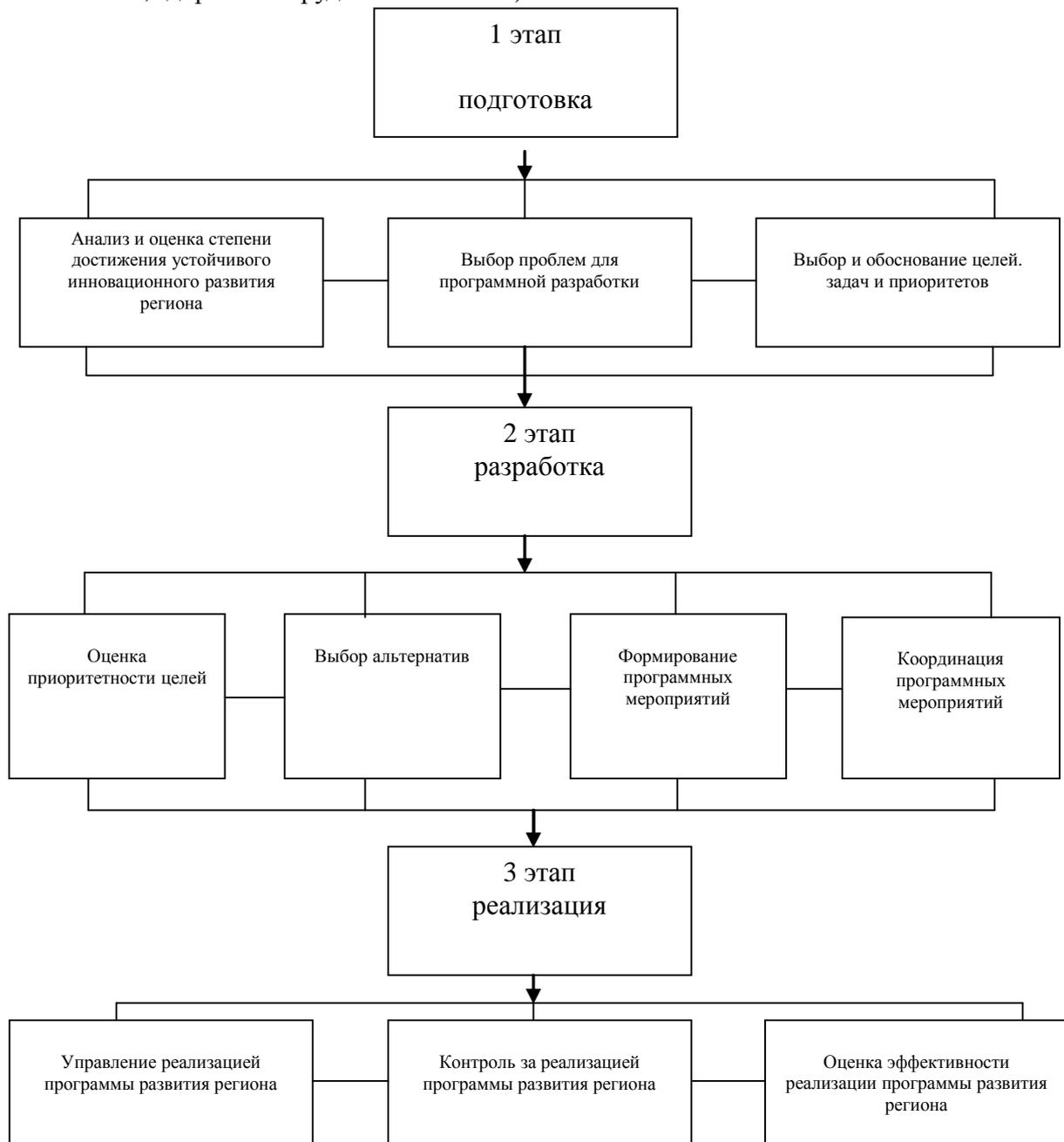
Развитие регионов России – одна из важнейших задач современной государственной политики. Существуют и работают многоуровневые системы разработки целевых комплексных программ развития регионов, которые являются мощным инструментом активизации резервов экономического и социального развития регионов.

**Цель статьи:** выявление особенностей и роли программного подхода в подготовке целевых комплексных программ по развитию рекреации и туризма в республике Крым в переходный период.

Российская наука и практика имеет достаточно отработанный механизм разработки и реализации программных документов. До воссоединения Крыма с Российской федерацией существовали достаточно значительные негативные аспекты формирования и реализации таких программ. Это прежде всего: отсутствие единой методологии формирования программ, несогласованность целей программ с механизмами их осуществления, отсутствие многовариантных расчетов экономико-математических модели и алгоритмов формирования программ в условиях неопределенности источников финансирования и объектов; отсутствие прогнозных расчетов приоритетных направлений развития разных сфер деятельности региона на перспективу; отсутствие критериев и конкурсных процедур отбора программных мероприятий; недостаточный уровень реальных мотиваций, компетенции, полномочий, ответственности и контроля в системе управления эффективной реализации программных мероприятий; отсутствие отработанного механизма обеспечения главного разработчика программ информацией о социально-экономических процессах, происходящих в регионе несовершенство нормативно-правовой базы, ее «размытость»; отсутствие учета экологических аспектов социально-экономических процессов при формировании комплексных программ развития регионов. С учетом вышесказанного, целесообразно было бы обновить практику разработки и реализации программ с учетом требований сбалансированного развития региона.

Принятый Закон Республики Крым от 14 августа 2014 года №51-ЗРК «О туристской деятельности в Республике Крым» [1] определяет понятие туризм лечебно-оздоровительный - туризм, организуемый с целью лечения и профилактики заболеваний, оздоровления на основе использования природных лечебных ресурсов, расположенных на территории Республики Крым. В статье 16 Туристские ресурсы Республики Крым Закона «О туристской деятельности в Республике Крым» туристские ресурсы Республики Крым подразделяются на виды. В том числе и: «лечебно-оздоровительные объекты (курортные территории, санаторно-курортные учреждения, пляжи и т. д.). В проекте Закона «О курортах, природных лечебных ресурсах и лечебно-оздоровительных местностях Республики Крым» [3] определяются правовые, организационные, экономические и соци-

альные принципы развития курортов в Республике Крым. Он направлен на изучение, использование, развитие и охрану курортов, природных лечебных ресурсов и лечебно-оздоровительных местностей Республики Крым. Кроме того, определен общий объем финансирования государственной программы «Развитие курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 годы» [2], разработанной Министерством курортов и туризма РК, который составит 9,4 миллиарда рублей. Основная цель программы — формирование в Крыму международного туристского центра РФ, который будет соответствовать трем основным критериям: круглогодичность, востребованность и конкурентоспособность. Но, к сожалению, в этих документах нет даже слова рекреация (лат. *recreatio* — восстановление) — (комплекс оздоровительных мероприятий, осуществляемых с целью восстановления нормального самочувствия и работоспособности человека. Понятие охватывает все виды отдыха — санаторно-курортное лечение, туризм. Восстановление эмоциональных и психологических сил, здоровья и трудоспособности.)



**Рис. 1. Этапы формирования и реализации целевых комплексных программ развития регионов.**

Для реализации политики перехода к устойчивому инновационному развитию необходимо использовать базовые принципы программно-целевого метода. Кроме того, мировая практика управления выделяет семь основных типов планирования:

1. Всеобъемлющее рациональное планирование;
2. протекционное планирование;
3. аполитическое планирование;
4. критическое планирование;
5. инкрементальное планирование;
6. стратегическое планирование
7. индикативное планирование.

Программы развития регионов должны объединять в себе инструменты внедрения общенациональной стратегии развития государства и быть способом решения региональных проблем. Однако много вопросов методологического и методического характера в части механизмов формирования и реализации программ развития регионов остаются еще не решенными. Рассмотрим этапы формирования и реализации целевых комплексных программ развития регионов.

Особо надо отметить об определении эффективности реализации программ развития региона, которые предусматривают три подпрограммы: социальную, экономическую и экологическую. Эффективность вариантов программы можно оценить двумя путями: построив систему экономико-математических моделей и рассчитав варианты при помощи программного обеспечения ПК, используя системы экспертных оценок.

Необходимость и достаточность выделения региона как объекта, в рамках которого возможна разработка программы развития рекреации и туризма, обуславливается двумя моментами. Первый – программные документы предусматривают только планирование и исполнение рамочных условий для развития рекреации и туризма; второй – на уровне региональных и муниципальных образований планирование развития рекреации и туризма ограничено потенциалом данной территории. Целью развития рекреационно-туристической сферы, как отрасли экономики региона является получение прибыли. Поскольку создание конкурентоспособного рекреационно-туристического продукта связано с наличием соответствующих ресурсов, рекреационно-туристический регион как система является совокупностью упорядоченных подсистем: (природно-рекреационный потенциал, культурно-историческое наследие, объекты рекреационно-туристической инфраструктуры, нормативно-правовой базы, финансов, безопасности, кадрового потенциала, статистики и мониторинга, управленческих действий, маркетинга) и их элементов, функционирование которых ориентировано на достижение соответствующего уровня конкурентоспособности регионального рекреационно-туристического продукта. Направлениями и заданиями формирования и реализации конкурентоспособного регионального рекреационно-туристического продукта в рамках целевой программы развития рекреационно-туристического региона являются:

1. В рамках направления «обеспечение условий для развития рекреации и туризма органами местного самоуправления» выделяют задания:

- создание координационного совета при местной администрации для выполнения конституционных, координационных функций, осуществления процедур согласования решений в области рекреационно-туристической деятельности;

2. В рамках направления «управления рекреационно-туристической сферой»:

- создание новых структур управления рекреацией и туризмом, реструктуризация существующих применительно к поставленным целям и задачам;

3. В рамках направления «современная маркетинговая стратегия продвижения рекреационно-туристического продукта на внутреннем и международном рынках»:

- разработка календарей событий;

- расширение сети сбыта;

- развитие международного сотрудничества;

- формирование положительного имиджа рекреационно-туристического региона.

4. В рамках направления «формирование нормативно-правовой базы развития рекреации и туризма»:

- определение нормативно-правовых документов, которые необходимо принять на региональном уровне;

- разработка предложений для общегосударственных документов или изменения их положений.
- 5. В рамках направления «финансовое обеспечение развития рекреации и туризма»:
  - поиск источников финансирования развития рекреационно - туристической сферы;
  - создание реестра возможных получателей ресурсов и структур, которые принимают решения о предоставлении финансов.
- 6. В рамках направления «кадровое обеспечение развития рекреации и туризма»:
  - обеспечение взаимодействия между рекреационно-туристическими организациями и учебными заведениями;
  - организация курсов повышения квалификации, семинаров для предприятий и жителей рекреационных регионов.
- 7. В рамках направления «учет экологических, политических и иных рисков»:
  - разработка мероприятий по снижению техногенной нагрузки на рекреационные ресурсы;
  - формирование специальной программы управления природными рисками в рекреационно – туристических регионах;
  - разработка мероприятий по оперативному управлению кризисными ситуациями.

В связи с вышеизложенным, можно сделать вывод о том, что применение программно-целевого метода управления развитием рекреационно-туристическими регионами, т.е. разработка и реализация целевой программы развития конкретного рекреационно-туристического региона в Республике Крым позволит, вместе с достижением основной поставленной цели, решать и такие актуальные для рекреационно-туристической сферы задания, как:

- подготовка законодательных и нормативных актов системы управления, которые бы обеспечивали эффективное развитие региональной рекреационно – туристической системы;
- обновление материально-технической базы и реорганизация рекреационно – туристической инфраструктуры;
- освоения новых рекреационно – туристических ресурсов, их охрана, эффективное использование и обновление;
- внедрение новых рекреационных форм обслуживания;
- создание необходимых условий по подготовке и переподготовке высококвалифицированного персонала;
- определение направлений информационно-рекламной деятельности, маркетинга, методического обеспечения.

Таким образом, при разработке целевой программы развития рекреационно – туристического региона необходимо применение механизмов, которые бы обеспечили целенаправленное развитие рекреационно – туристической системы региона в общехозяйственном комплексе республики.

## **ВЫВОДЫ**

Выявлены особенности и обозначена роль программного подхода в подготовке целевых комплексных программ по развитию рекреации и туризма в Республике Крым в переходный период. Определены этапы формирования и реализации целевых комплексных программ развития регионов. Обозначены направления и задания формирования и реализации конкурентоспособного регионального рекреационно-туристического продукта; актуальные для рекреационно-туристической сферы задания. в рамках целевой программы развития рекреационно-туристического региона:

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Закон Республики Крым от 14 августа 2014 года №51-ЗРК. «О туристской деятельности в Республике Крым».
2. Государственная программа «Развитие курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 годы».
3. Проект Закона «О курортах, природных лечебных ресурсах и лечебно-оздоровительных местностях Республики Крым»

4. Даниленко Н.Н., Думова И.И., Липнягова Р.Р., Николаев А.Д. «Концепция развития туризма в регионе: основные положения». - //Регион – 2003. - №4 – с.37-46.
5. Лимитовский М.А. Методы оценки коммерческих идей, предложений и проектов. – М., 2003. – 596с.
6. Лемешев М.Я. Региональное природопользование: на пути к гармонии. – М., 1986. – 758с.
7. Лескин В.Н. Программы решения региональных проблем. – М., 2000. – 348с.
8. Меньшикова Е.П. Программно-целевое потенциалов социально-экологической защиты населения крупного города. – Санкт-Петербург – 2002. – 218с.
9. Наumenко В., Опанасюк Б., Внедрение методов прогнозирования планирования в условиях рыночной экономики. К: Глобус, 2003. – 198с.

УДК 69.003:353

## МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА С УЧЕТОМ РИСКОВ

*Малахова В.В.*

*Рассмотрена система управления строительным комплексом региона, определены ее характеристики и структурные элементы, а также предложена модель процесса управления строительным комплексом с учетом факторов риска.*

**Ключевые слова:** *строительный комплекс региона, управление, система управления, модель процесса управления, риск*

Строительство является важнейшей отраслью экономики, поскольку обеспечивает расширенное воспроизводство основных фондов и производственных мощностей для всего народного хозяйства. Результатом или продукцией строительства являются здания и сооружения различного функционального назначения.

Эффективность деятельности строительного комплекса региона во многом предопределяет темпы развития экономики региона, в связи с чем совершенствование методов и механизмов управления строительным комплексом приобретает особую актуальность. Именно поэтому совершенствование сложившихся, а также разработка новых моделей управления деятельностью строительного комплекса региона в современных условиях хозяйствования является актуальной проблемой.

Экономические аспекты управления строительным комплексом в рыночных условиях рассматриваются в работах В.М. Васильева, Панибратова Ю.П., Резника С.Д., Хитрова В.А.[1], П.Г. Грабового [2], А.Ф. Ключева [3], А.А. Тимофеева [4], А.Н. Асаула, С.Н. Иванова С.Н. [5] и других. Однако ряд аспектов рассматриваемой актуальной проблемы управления строительным комплексом с учетом факторов риска остаются дискуссионными и требуют дальнейшего изучения.

**Целью статьи** является обоснование модели процесса управления строительным комплексом региона с учетом рисков.

На современном этапе развития экономических отношений одним из важнейших условий стабильного функционирования строительного комплекса региона является наличие в нем высокоорганизованной системы управления, отличающейся адаптивностью, гибкостью, результативностью. Исходя из того, что системы управления принадлежат к классу искусственных, вероятностных, сложных, открытых систем, нами выделены следующие характеристики системы управления строительным комплексом региона:

- 1) система управления строительным комплексом региона - это комплексное, многогранное понятие, отражающее иерархическую структуру органов управления, цели, функции, принципы и методы управления, а также технологию управления, практику управленческой деятельности, пос-

- ледовательность действий при разработке и реализации решений;
- 2) систему управления следует воспринимать одновременно с двух позиций: с позиции динамики, т.е. осуществления управленческого процесса во времени, и с позиции статики, т.е. органа, выполняющего управленческие функции;
  - 3) система управления состоит из ряда подсистем, классифицировать которые можно по различным признакам. Например, по функционально-структурному признаку: финансовая, производственная, кадровая, маркетинговая подсистемы и т.д.; по функциям управления: подсистемы мотивации, планирования, контроля и т.д.; или с точки зрения осуществления процесса управления: управляющая подсистема и управляемая подсистема;
  - 4) существование системы управления подразумевает единство управляющей части, т.е. субъекта управления и управляемой части, т.е. объекта управления: ни управляющая часть, ни управляемая подсистема по отдельности системами управления не являются;
  - 5) на функционирование системы управления оказывает влияние как внешняя среда через входные и выходные потоки, к которым строительный комплекс должен адаптироваться, так и внутренняя среда – степень развития процессов самоадаптации.

На основании этого можно определить, что система управления строительным комплексом региона - это открытая система, состоящая из взаимосвязанных динамической и статической подсистем, обеспечивающих поиск новых возможностей не только во внешнем окружении (рынков сбыта, внедрение инновационных технологий и т.д.), но и во внутренней среде (передача подчиненным полномочий и включение их в процесс принятия решений).

На основе данного определения нами предложена структура системы управления строительным комплексом региона (рис. 1).



**Рис. 1. Структура системы управления строительным комплексом региона**

Система эффективного управления строительным комплексом региона должна включать в себя: организационное, информационное, методическое, кадровое, финансовое обеспечение, а также обеспечение прогрессивными технологиями. Кроме того, руководствуясь системным подходом, считаем необходимым выделить оценку эффективности управляемой и управляющей подсистем в статике и динамике, при этом изменения в статике отражают совершенствование структуры системы управления, определяющее наиболее рациональные каналы прохождения информации прямой и обратной связи, что повышает эффективность реагирования соответствующих уровней управления на изменения во внешней и внутренней среде.

Изменения в динамике включают прогнозирование возможностей совершенствования организационной структуры управляющей и управляемой подсистем или возможностей оптимизации процессов управления, мониторинг прохождения управленческой информации, оценку ее значимости, повышение оперативности реагирования управляющей подсистемы на влияние факторов риска, оценку результативности управленческих воздействий (рис. 2.).



**Рис. 2. Оценка эффективности системы управления строительным комплексом региона в статике и динамике**

Особое внимание при формировании данной системы управления уделяется тому, что для достижения большей эффективности управления строительным комплексом необходимо применять совокупность методов управления, в том числе и методы управления рисками, для этого в рамках управляющей подсистемы наряду с центром отслеживания отклонений в системе управления и тактико-операционным центром выделяется центр управления рисками.

Механизм обеспечения эффективного управления строительным комплексом региона можно реализовать в модели управления строительным комплексом региона с учетом рисков. Данная модель представлена как теоретически выстроенная совокупность представлений о системе управления строительным комплексом региона, ее воздействии на объект управления, способах адаптации к изменениям внешней среды и влиянию рисков, с целью обеспечения устойчивого развития.

Представленная модель состоит из последовательности взаимодействующих блоков и укладывается в классическое понимание управленческого цикла, включающего такие функции как планирование, организация, мотивация и контроль (рис.3).



**Рис. 3. Модель управления строительным комплексом региона с учетом рисков**

Реализация представленной модели начинается с определения целей и задач управления строительным комплексом региона, что предполагает построение концепции управления строительным комплексом, и ее корректировку в соответствии с условиями социально-экономического развития региона, а также выбор методов управления и показателей оценки эффективности управления.

Внедрение и использование различных методов управления (экономические, административно-правовые, организационные, социально-психологические) предполагает выбор методов управления рисками на основе идентификации рисков, оказывающих влияние на функционирование строительного комплекса региона. Идентификацию рисков и оценку их влияния на эффективность управления строительным комплексом региона предлагается осуществлять экспертным путем.

Определение комплексного показателя эффективности управления строительным комплексом региона основано на расчете частных показателей эффективности функционирования социальной, технико-экономической и организационной подсистем управления строительным комплексом, с учетом влияния рисков. Затем осуществляется сравнение полученных показателей эф-

фактивности функционирования подсистем управления, с их прогнозируемыми или плановыми значениями, отклонение от которых отражают степень влияния факторов риска.

Исходя из вышеизложенного можно утверждать, что эффективное управление строительным комплексом региона в современных условиях требует применения специальных методов анализа и управления рисками. Поскольку в период социально-экономического развития Крыма в составе России, число и разнообразие факторов риска, ослабляющих условия стабильной работы строительного комплекса региона, возрастают, функция управления рисками приобретает все большую роль, и становится важнейшим условием обеспечения финансовой стабильности строительного комплекса при постоянных изменениях в среде его функционирования.

### ВЫВОДЫ

Таким образом, предложенная модель управления строительным комплексом, с учетом рисков, позволяет осуществлять управленческое воздействие на объект управления с учетом факторов риска через принятие обоснованных стратегических и оперативных решений, с целью повышения эффективности управления строительным комплексом региона.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Управление в строительстве: Учебник под общей ред. В.М. Васильева/[ Васильев В.М., Панибратов Ю.П., Резник С.Д., Хитров В.А.]. – М.: изд-во АСВ, СПб: СПб ГАСУ, 2001 – 352с.
2. Грабовый П. Г. Проблемы управления рисками в экономической деятельности строительных организаций: автореферат дис. докт. экон. наук / П.Г. Грабовый – М.,1996. –44с.
3. Ключев, А. Ф. Развитие регионального инвестиционно-строительного комплекса / А. Ф. Ключев, И. Р. Лянцман // Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности: сборник научных трудов. – Вып. 3. Т. 1. – СПб. : [б. и.], 2005. – С. 71.
4. Тимофеев А.А. Формирование эффективной системы управления инвестиционно-строительным комплексом в регионе в современных условиях: Дисс.: канд. экон. наук/ А.А. Тимофеев – М., 2003. – 218 с.
5. Асаул А.Н. Региональный строительный комплекс существует /А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономика строительства. – 2002. – №2. – С. 3–20.

УДК 336.1: 332.1 (477)

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЩЕГО И СПЕЦИАЛЬНОГО ФОНДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА АР КРЫМ

*Усков И.В.*

В статье осуществлен анализ формирования и исполнения сводного бюджета АР Крым за период 2010-2012 гг. Разработаны и предложены комплексные мероприятия по обеспечению финансовой самостоятельности местных бюджетов всех регионов Украины.

**Ключевые слова:** *местные финансы, бюджеты местных органов власти, органы местного самоуправления, бюджетный потенциал, административно-территориальные образования.*

В условиях проводимых реформ, повышения финансовой самостоятельности местных органов власти происходит обоснованное разграничение доходных источников и расходных полно-

мочий между уровнями бюджетов. Административно-территориальная реформа начатая в Украине не обеспечивает снижение централизации бюджетных средств, созданию эффективной модели бюджетного федерализма, оценки качества управления местными финансами, бюджетами.

Евроинтеграционный курс Украины способствует изучению опыта экономически развитых европейских стран по созданию финансово самостоятельных местных органов власти, способных качественно предоставлять социальные услуги населению, реализовывать инвестиционные программы на уровне административно-территориальных единиц. При этом, не смотря на усиление бюджетно-налоговой децентрализации существует определенные проблемы связанные с комплексным и поэтапным увеличением бюджетного потенциала административно-территориальных единиц. Эта ситуация обусловлена действием значительного количества как внутренних, так и внешних факторов и условий. Отдельным аспектам формирования и исполнения местных бюджетов посвящены труды: Придачук М.П.[1], Ивановой О.Б.[2], Барановой И.В.[3], Луниной И.О.[4], Павлюк К.В. [5]. Бондарук Т.Г.[6], Кириленко О.П.[7]. При этом, несмотря на определённые работы в области местных бюджетов, требуются дальнейшие исследования направленные на определения эффективности и результативности их исполнения в условиях усиления фискальной децентрализации административно-территориальных единиц.

**Целью статьи** является выявление тенденций по формированию и исполнению его общего и специального фондов по результатам анализа формирования исполнения сводного бюджета АР Крым за период 2010-2012 годов.

За исследуемый период 2010-2012 годов установлено, что происходит тенденция к увеличению налоговых поступлений сводного бюджета АР Крым с 97,7% в 2010 году до 99,2% в 2012 году, по общему фонду. При этом по специальному фонду сводного бюджета АР Крым наблюдается тенденция к снижению налоговых поступлений с 2,3% в 2010 году до 0,8% в 2012 году. Данная тенденция обусловлена оптимизацией количества бюджетных учреждений на уровне Республики, в соответствии с постановлениями правительства Украины, уменьшением количества налоговых отчислений и сборов за исследуемый период (табл. 1).

Таблица 1

### Структура доходов общего и специального фондов сводного бюджета АР Крым, %

№	Доходы	2010		2011		2012	
		Общий фонд	Специальный фонд	Общий фонд	Специальный фонд	Общий фонд	Специальный фонд
1	2	3	4	5	6	7	8
1	<b>Налоговые поступления</b>	97,659	2,341	98,849	1,151	99,194	0,806
	Налог на доходы, налоги на прибыль, налоги на увеличение рыночной стоимости	100,000		100,000		100,000	
	Налоги на собственность		100,000		100,000		100,000
	Сборы за специальное использование природных ресурсов	100,000		100,000		100,0	
2	<b>Неналоговые поступления</b>	5,083	94,917	24,567	75,433	25,157	74,843
	Доходы от собственности и предпринимательской деятельности	44,737	55,263	73,619	26,381	72,647	27,353
	Административные сборы и платежи, доходы от коммерческой и побочной продажи	100,000		100,000		100,0	
	Собственные поступления бюджетных учреждений		100,000		100,000		100,00
3	<b>Доходы от операций с капиталом</b>	0,002	99,998	0,001	99,999		100,00
	Поступления от продажи основного капитала	0,011	99,989	100,000			100,00
	Поступления от продажи земли и нематериальных активов		100,000		100,000		100,00

4	<b>Целевые фонды</b>		100,000				
	Сбор за загрязнение окружающей природной среды		100,000				
	<b>ИТОГО ДОХОДОВ:</b>	76,687	23,313	83,271	16,729	84,276	15,724
	<b>Официальные трансферты из Государственного бюджета Украины</b>	69,773	30,227	94,468	5,532	92,769	7,231
	От органов государственного управления	70,467	29,533	94,468	5,532	91,906	8,094
	Дотации	100,000		100,000		100,00	
	Субвенции	67,121	32,879	94,061	5,939	91,48	8,520
	Средства, полученные из общего фонда в бюджет развития специального фонда		100,000				
	<b>ВСЕГО ДОХОДОВ</b>	72,898	27,102	89,994	10,006	88,936	11,064

Неналоговые поступления по общему фонду имели тенденцию к увеличению с 5,1% в 2010 году до 25,2% в 2012 году. По специальному фонду неналоговые поступления, имели тенденцию к снижению с 95,0% в 2010 году до 74,8% в 2012 году. Сокращение неналоговых поступлений по специальному фонду обусловлено оптимизацией бюджетных учреждений, сокращением их собственных поступлений, а также, размеров штрафов и иных финансовых санкций.

Практически все доходы от операций с капиталом за исследуемый период 2010-2012 годов были сконцентрированы в специальном фонде сводного бюджета АР Крым. Это обусловлено особенностями бюджетного законодательства Украины. При этом на общий фонд бюджета АР Крым приходилось в среднем за исследуемый период 0,01% доходов от операций с капиталом.

Официальные трансферты из Государственного бюджета Украины в основном направлялись на формирование общего фонда. При этом, если в 2010 году около 70% официальных трансфертов направлялось в общий фонд и, соответственно, около 30% — в специальный фонд, то в 2011 и 2012 годах более 90% официальных трансфертов направлялось на формирование общего фонда. Увеличение объемов поступлений централизованной помощи в общий фонд местных бюджетов обусловлено несбалансированностью этих бюджетов, невозможностью местных органов власти реализовывать бюджетные программы на уровне административно-территориальных единиц Украины.

При этом за исследуемый период 2010-2012 годов весь объем дотаций приходился на общий фонд сводного бюджета АР Крым. Объем субвенций увеличивался с 67,1% в 2010 году до 91,5% в 2012 году, по общему фонду. По специальному фонду наблюдалась тенденция к сокращению субвенций с 32,9% в 2010 году до 8,5% в 2012 году. Сокращением объемов субвенций по специальному фонду обусловлено достаточностью бюджетных средств местных органов власти в реализации инфраструктурных проектов на уровне административно-территориальных единиц. Анализ доходных источников общего и специального фондов сводного бюджета АР Крым позволил установить тенденции по осуществлению расходов местных органов власти за исследуемый период 2010-2012 годов (табл. 2).

На основе анализа установлено, что расходы Бюджета АР Крым финансируются за счет средств общего фонда бюджета АР Крым. При этом, следует отметить, что в 2010 и 2011 годах финансирование расходов из общего фонда в финансировании совокупных расходов составляла 60%, а в 2012 года доля общего фонда увеличилась до 80%. Происходит увеличение финансирования расходов бюджета из общего фонда, доля которого постоянно увеличивается в структуре расходов Бюджета АР Крым.

Практически все направления расходов в большем объеме финансируются за счет средств общего фонда, исключение составляют расходы на строительство (2010-2012 годы), расходы по охране окружающей среды (2010-2012 годы) и расходы на жилищно-коммунальное хозяйство (только 2012 год), которые финансируются за счет средств специального фонда Бюджета АР Крым.

Таблица 2

## Структура расходов бюджета АР Крым, %\*

Наименование расходов	2010		2011		2012	
	Общий фонд	Специальный фонд	Общий фонд	Специальный фонд	Общий фонд	Специальный фонд
Государственное управление	95,466	4,534	94,458	5,542	92,498	7,502
Функционирование представительной власти	98,878	1,122	96,588	3,412	96,416	3,584
Функционирование исполнительной власти	94,425	5,575	93,852	6,148	91,450	8,550
Образование	89,075	10,925	88,271	11,729	87,992	12,008
Охрана здоровья	75,469	24,531	83,861	16,139	82,963	17,037
Социальная защита и социальное обеспечение	85,899	14,101	82,293	17,707	83,605	16,395
Жилищно-коммунальное хозяйство						100,000
Культура и искусство	66,554	33,446	59,403	40,597	61,195	38,805
Средства массовой информации	100,000		100,000		100,000	
Физкультура и спорт	99,329	0,671	99,795	0,205	99,373	0,627
Строительство		100,000		100,000		100,000
Сельское и лесное хозяйство	100,000				99,422	0,578
Транспорт	62,649	37,351	54,347	45,653	63,781	36,219
Услуги, связанные с экономической деятельностью	99,972	0,028	99,068	0,932	97,775	2,225
Мероприятия, связанные с экономической деятельностью, - всего	99,972	0,028	99,180	0,820	97,841	2,159
Обслуживание долга			100,000		100,000	
Целевые фонды		100,000		100,000		100,000
Расходы, не отнесенные к основным группам	100,000		100,000		99,243	0,757
<b>ИТОГО РАСХОДОВ:</b>	<b>62,516</b>	<b>37,484</b>	<b>60,311</b>	<b>39,689</b>	<b>81,559</b>	<b>18,441</b>
Официальные трансферты	92,736	7,264	92,165	7,835	91,741	8,259
Средства, которые передаются в бюджет развития спец. фонда	100,000					
<b>ВСЕГО РАСХОДОВ:</b>	<b>73,459</b>	<b>26,541</b>	<b>73,107</b>	<b>26,893</b>	<b>86,603</b>	<b>13,397</b>

\*Рассчитано на основе [8-10].

Необходимо обратить внимание, что при финансировании расходов, как из общего, так и специального фонда, финансирование расходов из общего фонда значительно превышает финансирование из специального фонда. Следует обратить внимание на финансирование некоторых групп расходов в 2010 году. Финансирование расходов на транспорт в анализируемом периоде распределялось следующим образом: 54,3% использовалось средств общего фонда, соответственно, 45,7% — средств специального фонда. Также следует обратить внимание на финансирование расходов культуры и искусства. Здесь соотношение было немного больше и составляло 59,4% и 40,6%, соответственно;

- официальные трансферты в местные бюджеты более низкого уровня в основном использовались из общего фонда. При этом, доля данного фонда в каждом из анализируемых периодов превышала 90%;
- суммарные расходы Бюджета Автономной республики Крым финансируются за счет средств общего фонда Бюджета Автономной республики Крым. При этом, следует отметить, что в 2010 и 2011 годах финансирование расходов из общего фонда в финансировании совокупных расходов составляла 73,0%, а в 2012 года доля общего фонда увеличилась до 86%. Происходит увеличение финансирования расходов бюджета из общего фонда, доля которого постоянно увеличивается в структуре расходов бюджета АР Крым.

Проведённые исследования показывают, что финансирование как социальных, так и экономических программ на уровне АР Крым происходит за счёт средств общего фонда местных бюджетов. При этом за исследуемый период 2010-2012 годов наблюдалась тенденция к увеличению объёмов финансирования из общего фонда. Это обусловлено необходимостью проведения социально-экономических реформ на уровне административно-территориальным образованием, увеличением потребностей в финансовых ресурсах из государственного бюджета Украины. При по специальному фонду, также, наблюдалась тенденция к увеличению финансирования как социальных, так и экономически направленных статей расходов.

Поведённые исследования показывают, что происходит увеличение доходов общего фонда сводного бюджета АР Крым, при сокращении доходных источников специального фонда. При этом за исследуемый период наблюдаются тенденции к увеличению расходов как по общему, так и специальному фонду сводного бюджета АР Крым. Непропорциональное формирование доходов и осуществление расходов приводит к разбалансированности местных бюджетов, неспособности местных органов власти предоставлять качественно в полном объёме бюджетные услуги.

Развитие системы местных бюджетов в Украине и в частности в АР Крым должно предусматривать:

- упорядочение бюджетного устройства в Украине;
- четкое разграничение расходных полномочий и ликвидация нефинансируемых мандатов, сокращение межуровневых финансовых потоков;
- четкое и стабильное разграничение налоговых полномочий и закрепление доходных источников за бюджетами разных уровней;
- формирование и развитие объективных и прозрачных механизмов финансовой поддержки региональных и местных бюджетов;
- повышение качества управления общественными финансами на региональном и местном уровнях;
- расширение бюджетных полномочий органов местного самоуправления и законодательное разграничение между областным бюджетом и бюджетами муниципальных образований полномочий по осуществлению расходов;
- увеличение собственных доходов местных бюджетов, разграничение на долговременной основе между областным бюджетом и бюджетами муниципальных образований поступлений от ряда доходных источников бюджета области;
- обеспечение налогово-бюджетной автономии местных властей;
- предоставление текущей и инвестиционной финансовой помощи муниципальным образованиям, поддержка депрессивных территорий;
- создание стимулов для проведения на муниципальном уровне рациональной и ответственной бюджетной политики, а также развития и эффективного использования налогового потенциала муниципальных образований;
- обеспечение транспарентности и объективности методик и процедур определения направления и размеров поддержки местных органов власти на основе: регулярной и системной оценки социально-экономического и финансового положения муниципальных образований;
- моделирования и оптимизация схемы межбюджетных потоков в целях приведения доходной части бюджетов муниципальных образований к, единым условиям их формирования;

- усиления согласованности бюджетов с комплексными прогнозами социально-экономического развития региона и муниципальных образований, целевыми программами государственного и местного уровней.

Совершенствование доходной части местных бюджетов должно происходить при обоснованном разграничении расходных полномочий между уровнями государственного и местных бюджетов.

В Украине складывается парадоксальная ситуация, когда одни и те же расходы могут финансироваться как из государственного, так и из местных бюджетов в зависимости от подчиненности учреждений и организаций. Оптимизация системы расходов должна быть направлена на решение рационального и оптимального распределения и разграничения расходных полномочий в соответствии с имеющимися собственными и закреплёнными доходными источниками местных бюджетов всех уровней.

Определённые проблемы в стране в области расходов также связаны с передачей государственных полномочий на местный уровень власти без соответствующего финансового обеспечения, что способствует возникновению в регионах определённых социальных и экономических напряжений. На местный уровень власти должны быть переданы такие расходные полномочия, которые эти органы власти, исходя из имеющихся финансовых ресурсов, могут в полном объёме профинансировать.

Реформирование доходных и расходных составляющих системы межбюджетных отношений должно происходить при одновременном совершенствовании механизма предоставления межбюджетных трансфертов.

Система распределения межбюджетных трансфертов в Украине должна способствовать эффективному и пропорциональному развитию всех регионов страны, что должно предусматривать:

- предоставление межбюджетных трансфертов, направленное на обеспечение макроэкономической стабилизации в стране;
- распределение финансовой помощи местным бюджетам должно осуществляться на основании объективных критериев бюджетной обеспеченности местных органов власти;
- предоставление трансфертов должно быть ориентировано не на создания иждивенческих настроений во всех регионах страны, а способствовать обеспечению самостоятельного развития всех регионов на основании развития их собственного экономического потенциала.

## ВЫВОДЫ

Предлагаемый комплекс системных мероприятий по совершенствованию и развитию системы местных бюджетов позволит обеспечить эффективное становление и развитие системы местных финансов. Поэтапная и системная реализация выделенных мероприятий будет способствовать сокращению дотирования регионов на основании развития их собственного экономического потенциала.

Рассмотренные мероприятия позволят обеспечить самостоятельное развитие всех регионов страны на основании осуществления децентрализации властных полномочий и передачи на местный уровень значительных финансовых ресурсов, позволяющих обеспечивать как социальное, так и экономическое развитие регионов Украины.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Придачук М.П. Межбюджетные отношения в РФ: учебное пособие / М.П. Придачук, М.С. Ломовцев. Волгоград: Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, 2005. – 187с.
2. Иванова О.Б. Бюджетная политика: региональный аспект: монография / О.Б. Иванова. – Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет, 2003. – 237с.
3. Баранова И.В. Оценка эффективности использования бюджетных средств: монография / И.В. Баранова. Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управле-

ния, 2009. – 264с.

4. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К.В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584с.

5. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І.О. Луніна. – К.: Інститут економічного прогнозування – 2006. – 393с.

6. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: монографія / Т.Г. Бондарук. – К.: НДФІ – 2009. – 608с.

7. Кириленко О. П. Місцеві бюджети в економічній системі держави: автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. д-ра економ. наук: спец 08.04.01 „Фінанси, грошовий обіг і кредит” / О.П. Кириленко.: .К.– Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, 2002. – 32с.

8. О бюджете Автономной республики Крым на 2010 г.: Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 12.05.2009 №1727 – 5 / 10, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: zakon4.rada.gov.ua

9. О бюджете Автономной республики Крым на 2011 г.: Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 28.12.2010 №173 – 6 / 10, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: zakon4.rada.gov.ua

10. О бюджете Автономной республики Крым на 2012 г.: Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 28.12.2011 №662 – 6 / 11, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: zakon4.rada.gov.ua

# Экономика предприятия

УДК 633.2.3

## ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА УРОВЕНЬ ДОСТИЖЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

Ефремова А.А.

*В статье рассмотрено влияние потенциала предприятия на уровень достижения хозяйственных целей. Для проведения данного исследования был использован корреляционно-регрессионный анализ, который помог выявить степень влияния различных компонентов потенциала винодельных предприятий на уровень рентабельности деятельности предприятий. Результат исследования показал, что на уровень реализации хозяйственных целей винодельных предприятий наибольшее влияние оказывают технический, технологический и мотивационный компоненты потенциала.*

**Ключевые слова:** потенциал предприятия, элементы потенциала предприятия, компоненты потенциала предприятия, винодельные предприятия, рентабельность деятельности предприятия

Исследование влияния потенциала предприятия на уровень его хозяйственных целей является важным этапом при анализе и прогнозировании деятельности предприятия. Проведение этого исследования и его результат создают условия для выявления негативных и позитивных аспектов дальнейшего развития самого предприятия и его потенциала.

**Целью статьи является** – выявление степени влияния различных компонентов потенциала винодельных предприятий на уровень их рентабельности.

Для проведения этого исследования в качестве аргументов выступают компоненты потенциала ( $X_1$  - кадровый,  $X_2$  - технический,  $X_3$  - технологический,  $X_4$  - пространственный,  $X_5$  - организационно-управленческий,  $X_6$  - информационный,  $X_7$  - мотивационный,  $X_8$  - коммуникационный), а в качестве функции – рентабельность предприятия ( $Y$ ). Для проведения исследования был использован корреляционно-регрессионный анализ. Такой подход позволяет рассматривать корреляционно-регрессионный анализ, как методологическую основу расчета влияния потенциала (компонента потенциала) предприятия на его хозяйственную деятельность (рентабельность деятельности). С помощью корреляционно-регрессионного анализа определена необходимость включения в уравнение множественной регрессии тех или других аргументов (компонентов потенциала), а также оценена их сила влияния на функцию (рентабельность предприятия).

Для получения значимой регрессионной модели проверены переменные на наличие мультиколлинеарности. Под мультиколлинеарностью понимается высокая взаимная коррелированность объясняющих переменных. Если между переменными есть попарная зависимость, потому нецелесообразно включать все компоненты потенциала в уравнение регрессии. Коэффициент корреляции показывает силу и направление связи – наиболее тесная зависимость рентабельности деятельности с теми компонентами потенциала, с которыми наибольший по модулю коэффициент корреляции. Если коэффициент позитивен – связь прямая, то есть с ростом показателя данного компонента увеличивается рентабельность, негативный коэффициент корреляции – связь обратная, с ростом показателя данного компонента потенциала рентабельность деятельности уменьшается (табл. 1).

Таблица 1

Сила и направление связи между параметрами [1; 2]

Сила связи	Направление связи	
	прямая (+)	обратная (-)
Полная	1	-1
Сильная	от + 1 до +0,7	от - 1 к - 0,7
Средняя	от + 0,699 до + 0,3	от - 0,699 к - 0,3
Слабая	от + 0,299 до 0	от - 0,299 до 0
Связь отсутствующая	0	0

На основе данных, найденных по формуле показателя результативности управления потенциалом предприятия [3] были рассчитанные коэффициенты корреляции, которые вычисляются по формуле (1).

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sqrt{x^2 - (\bar{x})^2} \cdot \sqrt{y^2 - (\bar{y})^2}}. \quad (1)$$

Для анализируемых предприятий результаты расчетов попарных коэффициентов корреляции представлены в таблицах 2, 3.

Таблица 2

**Матрица парных коэффициентов корреляции для компонентов потенциала и рентабельности предприятия ООО «Октябрьский вино-коньячный завод»**

	У	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
У	1								
X1	-0,52	1							
X2	0,71	-0,36	1						
X3	0,53	-0,69	0,55	1					
X4	-0,33	0,05	-0,75	-0,40	1				
X5	0,63	-0,53	0,89	0,85	-0,71	1			
X6	0,53	-0,95	0,56	0,65	-0,24	0,67	1		
X7	0,41	-0,09	-0,34	-0,05	0,53	-0,34	-0,15	1	
X8	0,65	-0,51	0,92	0,64	-0,85	0,91	0,67	-0,37	1

Анализ корреляционной матрицы между объясняющими компонентами выявляет пары компонентов, которые имеют высокие коэффициенты корреляции (больше 0,8). Если такие переменные существуют, то свидетельствуют о мультиколлинеарности между ними.

Можно отметить тесную корреляционную связь между переменными  $X_1$  и  $X_6$  ( $= 0,95$ );  $X_2$  и  $X_5$  ( $= 0,89$ );  $X_3$  и  $X_5$  ( $= 0,85$ );  $X_2$  и  $X_8$  ( $= 0,89$ );  $X_4$  и  $X_8$  ( $= 0,85$ );  $X_5$  и  $X_8$  ( $= 0,91$ ). Что свидетельствует о мультиколлинеарности объясняющих переменных.

Одним из возможных методов устранения или уменьшения мультиколлинеарности является использование пошаговых процедур отбора наиболее информативных (существенных) переменных.

На первом шаге рассматривается лишь одна объясняющая переменная, которая имеет из зависимой переменной  $У$  наибольший коэффициент детерминации. На втором шаге включается в регрессию новая объясняющая переменная, которая вместе с первоначально отобранной образует пары объясняющих переменных, что составляет из  $У$  наиболее высокий (скорректированный) коэффициент детерминации. На третьем шаге вводится в регрессию еще одна объясняющая переменная, которая вместе с двумя первоначально отобранными образует тройку объясняющих переменных, что имеет из  $У$  наибольший (скорректированный) коэффициент детерминации.

Из объясняющих компонентов потенциала  $X_1 - X_8$  выделяется компонент, который имеет из зависимой переменной  $У$  наибольший коэффициент детерминации  $R_{x_jy}^2$  равный для парной модели квадрату коэффициента корреляции  $r_{x_jy}^2$ . Очевидно, это переменная  $X_2$ , потому что коэффициент детерминации равняется:

$$R = r_{x_2y}^2 = 0.71^2 = 0.499$$

и является максимальным.

В результате пошаговой процедуры отбора наиболее информативных переменных полученный результат, что множественный коэффициент детерминации рентабельности по совокупности трех компонентов  $X_2$ ,  $X_7$ ,  $X_6$  равняется 0,996, то есть 99,6% вариации зависимой переменной  $У$  объясняется включенными в модель тремя объясняющими переменными. Уравнение множественной регрессии по этим переменным имеет вид:

$$Y = -0.023 + 0.257x_2 + 0.274x_7 + 0.129x_6. \quad (2)$$

Для предприятия ООО «Октябрьский вино-коньячный завод» это связь рентабельности деятельности с компонентами потенциала ( $X_2, X_6, X_7$ ) – *техническим, информационным и мотивационным*, которые представлены соответствующими объектами управления: производственное оборудование, информация о внутренних возможностях предприятия, об окружающей экономической среде, стимулировании и поощрении работников завода.  $X_2$  – технический компонент потенциала имеет сильнейшую связь с  $Y$  – коэффициентом рентабельности, а  $X_6$  и  $X_7$  (информационный и мотивационный компоненты) – *средняя связь*. Анализ данных компонентов показал, что затраты на эти объекты увеличиваются каждый год. Предприятием было приобретено новое оборудование для выпуска новых марок вина и коньяка, для расширения сферы рецептурной технологии и сырьевой обработки виноматериалов и коньячных спиртов. Руководство завода уделяет большое внимание сбору и анализу информации о внутренних возможностях предприятия и внешней экономической среде.

Для сравнения влияния компонентов по формуле (3) вычисленные коэффициенты эластичности:

$$E_j = b_j \frac{\bar{x}_j}{\bar{y}}, \quad (3)$$

где  $b_j$  – соответствующий коэффициент при  $j$ -й переменной в уравнении множественной регрессии (2);

$\bar{x}_j$  – среднее значение  $j$ -го фактора;

$\bar{y}$  – среднее значение рентабельности.

$$E_2 = 0.46,$$

$$E_7 = 0.43,$$

$$E_6 = 0.20.$$

Коэффициенты эластичности показывают, что увеличение этих переменных на 1% (от своих средних значений) приводит в среднем к изменению рентабельности соответственно на 0,46%, 0,43%, 0,2%. То есть на рентабельность деятельности большее влияние выявляет фактор  $X_2$  (большее процентное изменение от среднего). С тем, чтобы иметь практическую возможность управлять рентабельностью деятельности предприятия через технический компонент потенциала предприятия ООО «Октябрьский вино-коньячный завод» необходимо рассчитать уравнение регрессии для определенной связи:

-рентабельность деятельности – технический компонент потенциала :

$$Y = 0.157 + 0.208x_2. \quad (4)$$

Коэффициент 0,208 показывает, что при увеличении затрат на  $X_2$  (технический компонент потенциала) на 1 ед.изм. данного компонента потенциала рентабельность деятельности в среднем увеличивается на 0,208 ед.изм.

Тесная корреляционная связь между переменными  $X_1$  и  $X_2$  ( $= -0,82$ );  $X_1$  и  $X_4$  ( $= 0,82$ );  $X_2$  и  $X_4$  ( $= -0,85$ );  $X_3$  и  $X_6$  ( $= 0,97$ );  $X_3$  и  $X_8$  ( $= 0,96$ );  $X_5$  и  $X_7$  ( $= 0,80$ );  $X_6$  и  $X_8$  ( $= 0,96$ ). Что свидетельствует о мультиколлинеарность объясняющих переменных. Из объясняющих компонентов  $X_1$ - $X_8$  выделяется компонент  $X_2$ , потому что коэффициент детерминации  $R_{x_2y}^2 = r_{x_2y}^2 = 0.88^2 = 0.769$  – максимален.

В результате пошаговой процедуры отбора наиболее информативных переменных полученный результат, который показывает, что множественный коэффициент детерминации рентабельности деятельности по совокупности трех компонентов  $X_2, X_3, X_7$  равняется 0,994, то есть 99,4% вариации зависимой переменной  $Y$  объясняется включенными в модель тремя объясняющими переменными.

Уравнение множественной регрессии по этим переменным имеет вид:

$$Y = -0.055 + 0.111x_2 + 0.217x_3 + 0.039x_7. \quad (5)$$

**Матрица парных коэффициентов корреляции для компонентов потенциала и рентабельности деятельности предприятия ООО «Винодельное предприятие «Дионис LTD»**

	У	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
У	1								
X1	-0,55	1							
X2	0,88	-0,82	1						
X3	0,66	0,24	0,24	1					
X4	-0,56	0,82	-0,85	0,14	1				
X5	0,49	-0,76	0,60	-0,10	-0,34	1			
X6	0,52	0,40	0,11	0,97	0,19	-0,34	1		
X7	0,62	-0,44	0,43	0,39	0,002	0,80	0,16	1	
X8	0,42	0,49	-0,03	0,96	0,41	-0,25	0,96	0,28	1

Для предприятия ООО «Октябрьский вино-коньячный завод» это связь рентабельности деятельности с компонентами потенциала ( $X_2$ ,  $X_3$ ,  $X_7$ ) – техническим, технологическим и мотивационным, которые представлены соответствующими объектами управления: производственное оборудование, технологии и научные разработки, стимулирования и поощрения работников завода.  $X_2$  – технический компонент потенциала имеет сильнейшую связь с  $У$  – коэффициентом рентабельности, а  $X_3$  и  $X_7$  (технологический и мотивационный компоненты) – средняя связь. Анализ данных компонентов показал, затраты на эти объекты увеличиваются каждый год. Предприятием было приобретено новое оборудование и новые технологические разработки для выпуска новых марок вина и коньяка, для расширения сферы рецептурной технологии и сырьевой обработки виноматериалов и коньячных спиртов.

Для сравнения влияния факторов вычисленные коэффициенты эластичности :

$$E_2 = 0.40,$$

$$E_7 = 0.81,$$

$$E_6 = 0.13.$$

Коэффициенты эластичности показывают, что увеличение этих переменных на 1% (от своих средних значений) приводит в среднем к изменению рентабельности деятельности соответственно на 0,404%, 0,806%, 0,129%. То есть на рентабельность деятельности большее влияние выявляет фактор  $X_3$  (большее процентное изменение от среднего).

Для того, чтобы иметь практическую возможность управлять рентабельностью деятельности предприятия через технологический компонент потенциала предприятия ООО «Винодельное предприятие «Дионис LTD» необходимо рассчитать уравнение регрессии для определенной связи:

- рентабельность деятельности – технологический компонент потенциала:

$$Y = -0.039 + 0.334x_3. \quad (6)$$

Коэффициент 0,334 показывает, что при увеличении затрат на  $X_3$  (технологический компонент потенциала) на 1 ед.изм. данного компонента потенциала рентабельность деятельности в среднем увеличивается на 0,334 ед.изм.

**Модели управления рентабельностью деятельности через компоненты потенциала для разных предприятий**

Предприятие	Виды связи	Математическая модель
ООО "Октябрьский вино-коньячный завод"	рентабельность (У) - технический компонент потенциала ( $X_2$ )	$v=0,157+0,208x_2$
ООО "Винодельное предприятие "Дионис LTD"	рентабельность (У) - технологический компонент потенциала ( $X_3$ )	$y=-0,039+0,334x_3$

Модели управления рентабельностью деятельности через компоненты потенциала для разных предприятий представлены в таблице 4. Приведенные модели позволят корректировать уровень рентабельности деятельности в соответствии с целями предприятия на основе соответствующих компонентов потенциала.

С помощью корреляционно-регрессионного анализа было выявлено, что такие компоненты потенциала как технические и технологический влияют на уровень рентабельности деятельности винодельных предприятий Крыма. Это является основой для разработки управленческих решений относительно повышения потенциала винодельных предприятий Крыма.

## ВЫВОДЫ

На основе проведенных расчетов и анализа деятельности исследуемых предприятий, были обоснованы мероприятия по повышению их потенциала:

- для ООО «Октябрьский вино-коньячный завод» – внедрение в производственный процесс современного оборудования, которое характеризуется высокими энергосберегающими показателями, выпуском более качественной продукции;

- для ООО «Винодельное предприятие «Дионис LTD» – использование в производственном процессе технического оборудования и технологий, которые позволят повысить качество винопродукции, уменьшить количество отходов и ускорить технологические процессы.

Сделан вывод, что адресно приняты управленческие решения по определенным компонентам потенциала будут способствовать росту уровня рентабельности деятельности винодельных предприятий.

Но также необходимо отметить, что все эти мероприятия могут оказать позитивное влияние при одном условии – при равных правах деятельности и выпуска продукции крупных винодельных предприятий. Имеется ввиду без монополизации винодельного и вообще алкогольного рынка. Ссылаясь на работы Ергина С.М. [4, 5], в которых автор указывает, что «...монополии ограничивают объём производства продукции, в силу своего исключительного положения в отрасли назначают более высокие цены, что способствует нерациональному размещению ресурсов, обуславливает неравномерность распределения доходов и сокращает жизненный уровень населения. Кроме того, далеко не все предприятия в полной мере применяют достижения научно-технического прогресса...». Основываясь на данном высказывании, можно резюмировать, что условия монополизации могут негативно сказываться на хозяйственной деятельности и развитии потенциала винодельных предприятий Крыма.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Павлова, О.С. Інтелектуальний капітал як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємств (на прикладі підприємств виноробної промисловості) / О.С Павлова // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 214-221.

2. Попов, Е. Рыночный потенциал предприятия: монография / Е.Попов. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.

3. Yefremova, A. Methodological approaches to assessing the effectiveness of management of a company's potential / A. Yefremova // Nauka i studia. Czasopismo naukowe. – 2013. – № 32 (100). – S. 72-82.

4. Ергин, С.М. Сравнительный анализ эффектов монополизации отраслевого рынка // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2013. - №2. [Электронный ресурс]: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru>

5. Ергин, С. М. Альтернатива стратегического развития регионов, не связанная с международной конкуренцией // Бизнес Информ. – 2013. – №9. – С. 132–136.

УДК 338

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ  
ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ***Нагорская М.Н.*

*В статье рассмотрено социально-экономическое развитие предприятия в условиях повышения его конкурентоспособности. Рассматривается вопрос соотношения цена-качество, а также влияние интегральных показателей для определения уровня конкурентоспособности*

**Ключевые слова:** экономическое развитие предприятия, конкуренция, цена, качество

Формирование концепции социально-экономического развития общества возможно в условиях конкурентоспособности первичных звеньев – предприятий (фирм, предпринимателей). Анализируя практический опыт, научные разработки, очевидно, что конкурентоспособностью надо управлять. Часто конкурентоспособность трактуют, как «способность выдерживать конкуренцию» [1, с.7]. При этом приоритетная роль отводится промышленным предприятиям, которые в большей мере обеспечивают социальное и экономическое развитие регионов, отраслей, экономики страны в целом. Реализация последнего возможна только через производственно-хозяйственную деятельность предприятий, как отмечают украинские ученые [2, с.17]. Такой подход считаем правомерным: без развития собственного производства невозможно достичь экономического развития и социально и социально-экономической стабильности. Именно такие негативные явления, к сожалению, наблюдаются в настоящее время в Украине: разрушается промышленный сектор и этот фактор создает неблагоприятные условия для экономики страны, выживание которой все более зависит от иностранных кредитов, финансовой помощи и пр.

Конкурентоспособность предприятия является сложной экономической категорией, которая объединяет конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность производства. Конкурентоспособность продукции - это совокупность качественных и стоимостных показателей, удовлетворяющих запросы потребителей и соответствующих требованиям конкретного рынка при сравнении с аналогичной продукцией, представленной на данном рынке другими поставщиками (конкурентами). Конкурентоспособность производства – это способность производства обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции, быстро и адекватно реагировать на меняющийся спрос потребителей, обеспечивать устойчивые экономические показатели производственной деятельности путем использования прогрессивных технологий, своевременного обновления производственных фондов, применения современных методов менеджмента [3, с.228-229].

Очевидно, что конкурентоспособное производство позволяет производить конкурентоспособную продукцию и, таким образом, формируется конкурентоспособное предприятие. Такие выводы практически являются аксиомой, о чем свидетельствует теория и практика хозяйственной деятельности. Так, И.Н. Герчикова следующим образом высказывается по этому поводу: «на уровне конкурентоспособности фирмы важнейшее воздействие оказывают научно-технический уровень и степень совершенства технологии производства, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств автоматизации производства» [4, с. 423].

В принципе можно констатировать, что конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия-производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое, поскольку конкуренция предприятий на рынке принимает вид конкуренции самой продукции. Производство же продукции на рынке не рекламируется: оно является внутренним фактором, обеспечивающим выход на рынок, и этот внутренний фактор нельзя представить перед потребителем (покупателем) как обоснование достоинств (или недостатков) поставляемого на рынок товара. Покупатель оценивает сам товар, а в этой связи предприятие - производителя. «Поскольку конкуренция фирм на рынке принимает вид конкуренции самой продукции, возрастает значение свойств, сообщаемых продукции фирмой, изготовившей и продающей ее на мировом рынке» [4, с. 423].

Конкуренция выступает как высшая побудительная сила, которая заставляет изготовителей продукции повышать ее качество, снижать затраты на производство и, соответственно, цену то-

вара (услуги).

Значения показателей цены и качества товара зависят от влияния внешних и внутренних факторов. Внешние факторы влияют на цену продукции, которая складывается под воздействием рыночных условий, а внутренние факторы формируют цену, активно воздействуют на качество продукции путем управления этими процессами, используя эффективные методы, в том числе достижения науки и техники. Для этого предприятия должны постоянно осуществлять анализ своих сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе, разрабатывать мероприятия, за счёт которых может обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции и, соответственно, прибыльность фирмы.

Уровень цены непосредственным образом определяет ценовую конкурентоспособность товара. Чем ниже уровень, тем при прочих равных условиях выше конкурентоспособность производимой продукции на рынке и, значит, предпочтительнее позиции ее изготовителя в соперничестве с другими производителями аналогичной продукции. И наоборот, более высокий уровень цены снижает ценовую конкурентоспособность товаров. С учетом данных условий формируется ценовая политика в борьбе за повышение конкурентоспособности производимых товаров.

Снижение цены при достижении аналогичных или более высоких качественных показателей данной продукции позволяет решать многие социально-экономические вопросы, что обосновывается следующими объективными факторами. С одной стороны, это увеличение выпуска продукции и, соответственно, продаж, что влечет увеличение прибыли предприятия и позволяет не только постоянно расширять (обновлять) производство, но и направлять значительные средства на удовлетворение социальных потребностей работников предприятия. С другой стороны, снижение цены на необходимые населению товары способствует решению социальных вопросов в более широких масштабах. Населению предоставляется возможность с учетом имеющихся финансовых средств приобретать большее количество товаров, услуг различной направленности, в том числе на оздоровление.

Речь идет о стабильном социально-экономическом развитии предприятий в условиях поддержания их конкурентоспособности. Это, безусловно, отражается на создании благоприятных социально-экономических возможностей на региональном уровне.

В этой связи соотношение «цена-качество» занимает центральное место хозяйственной деятельности предприятий. Формирование этого соотношения осуществляется в соответствии с требованиями рынка и возможностями предприятия.

Предлагаются альтернативные варианты определения интегральных показателей оценки качества выпускаемой продукции и конкурентоспособности предприятия в целом.

Качество выпускаемой продукции определяется по формуле:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\sum_{i=0}^n B_i O_{\text{ф}}}{\sum_{i=0}^n B_i O_{\text{б}}},$$

где  $K_{\text{пр}}$  – показатель качества выпускаемой продукции;

$B_i$  – количество изделий  $i$ -го вида, выпущенных в анализируемом периоде;

$O_{\text{б}}$ ,  $O_{\text{ф}}$  – значения критерия (критериев) качества эталонного (базового) и оцениваемого (фактического) изделия соответственно (в выбранных единицах измерения);

$n$  – количество видов выпускаемой продукции в анализируемом периоде.

В качестве детерминант высокого качества выпускаемой продукции, обеспечения конкурентоспособности предприятия могут служить такие составляющие: профессионализм персонала; внедрение новой техники и новых технологий; систематическое обновление выпускаемой продукции с учетом маркетинговых исследований; внедрение новых методов маркетинга, доставки и сопутствующих услуг; уникальность выпускаемой продукции, то есть отсутствие аналогов и трудность имитирования конкурентами.

Конкурентоспособность предприятия можно определить следующим способом:

$$K_{\text{ксп}} = \sum_{i=1}^n \alpha_i K_i,$$

$$K_i = \frac{K_{\Phi i}}{K_{\text{нi}}},$$

где  $K_{\text{ксп}}$  – уровень конкурентоспособности фирмы;

$\alpha_i$  – значимость (весомость)  $i$ -го оценочного показателя (при условии:

$$\sum_{i=0}^n \alpha_i = 1 \sum_{i=0}^n \alpha_i = 1);$$

$n$  – количество оценочных показателей;

$K_i$  – уровень выполнения  $i$ -го оценочного показателя;

$K_{\Phi i}$ ,  $K_{\text{нi}}$  – фактическое и нормативное (эталонное) значение оценочного показателя.

Интегральный показатель, рекомендуемый для определения уровня конкурентоспособности фирмы, представлен в виде конкретных оценочных показателей и их весомостей, которые могут видоизменяться в зависимости от профиля предприятия, важности решаемых на данный момент времени задач. Например, для фирмы, которая оказывает услуги для населения, на первый план могут быть выдвинуты показатели, характеризующие профессионализм персонала. В качестве характеристик этого показателя могут быть взяты за основу честность, порядочность, вызывающие доверие потребителей, оперативность, коммуникабельность. Для вновь создающегося предприятия определяющими факторами могут служить соотношение цены и качества, снижение издержек производства, поставки, реализации товара, выход на различные рынки с тем, чтобы войти и удержаться на рынке в условиях конкуренции.

Использование коэффициентов весомости связано с различной значимостью оцениваемых параметров в общей характеристике качества товара. Данный коэффициент устанавливается с точки зрения влияния одного параметра на формирование других. Для его определения можно использовать методы: экспертный, попарного сопоставления, корреляционного анализа и др.

В качестве альтернативного варианта предлагается определять показатель конкурентоспособности продукции по конкретным параметрам путем их сравнения с базовыми (эталонными) показателями или показателями по аналогичным товарам у конкурентов:

$$K_{\text{пр}} = \frac{P_i}{P_{i\text{э}}},$$

$P_i$  – величина  $i$ -го параметра продукта;

$P_{i\text{э}}$  – величина  $i$ -го параметра продукта - эталона.

Очевидно, что чем ближе  $K$  приближается к единице, тем больше данный продукт по набору оценочных параметров соответствует эталонному образцу.

При использовании приведенной формулы можно сравнить конкурентоспособность конкретного (оцениваемого) продукта с подобными продуктами у конкурентов и сделать вывод об их сравнительной конкурентоспособности. В случаях, когда сравнение проводится с продуктом- конкурентом, то значения  $K < 1$  означает, что анализируемый продукт уступает образцу по конкурентоспособности; при  $K > 1$  – анализируемый продукт по конкурентоспособности превосходит образец. При равной конкурентоспособности  $K = 1$ .

В качестве одного из критериев для определения конкурентоспособности товара является цена его потребления, которую можно определить по формуле:

$$C_n = C_{\text{пр}} + I_n,$$

где,  $C_n$  - цена потребления;

$C_{\text{пр}}$  - цена приобретения;

$I_n$  - издержки потребителя продукции на протяжении её жизненного цикла.

В этом показателе аккумулируются и конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность фирмы.

Оценка конкурентоспособности продукции (товара) на конкретном рынке или его сегменте должна основываться на тщательном анализе технических, экологических, организационных, социальных составляющих. Технические параметры позволяют анализировать и сравнивать технические характеристики конкретного товара, в том числе нормы, правила использования с подоб-

ными видами (классами) продукции у конкурентов.

Экономические параметры дают представление о величине затрат на производство товара, его цену, расходы на транспортировку, установку, ремонт, эксплуатацию, техническое обслуживание, обучение персонала, а также анализируются и учитываются особенности действующих на рынке системы реализации данного товара и налоговой (таможенной) службы.

Организационные параметры включают особенности организации производства, сбыта, рекламы товара, его доставки, послепродажного сервиса, гарантийного и послегарантийного обслуживания.

Социальные характеристики позволяют на основе анализа социального статуса, структуры потребителей приблизить производимую и реализуемую продукцию по своим потребительским свойствам к национальным особенностям, придавая соответствующий колорит изделиям. И это весьма важно, поскольку повышение конкурентоспособности товара достигается путем наилучшего удовлетворения нужд и потребностей людей, «подгонки» товара под желания и предпочтения покупателя.

Усиление роли потребителя, его предпочтений имеет решающее значение в рыночных условиях. «В силу этого, – как пишет Н. Тарановская – основные признаки потребителя в современных отношениях «производитель-потребитель» следующие: носитель нового мировоззрения (ощущение причастности); созидатель ценности (трансформация от изолированного к задействованному в бизнес-процессах); источник инноваций (потребитель как часть принципиально новой системы компетенций – клиентская компонента)»[6, с. 9]. Такое понимание сущности взаимодействия потребителя и производителя обуславливает пересмотр современной парадигмы стратегического управления субъекта рыночной деятельности, которая должна реализовывать подход совместного создания ценности с учётом интересов потребителя и производителя на базе системы общих возможностей.

Существенную роль играет поддержка и содействие, которые фирма получает со стороны государственных органов и других организаций путем предоставления кредитов, льготных налогов, прежде всего на особо важные виды товаров, услуг, как для населения, так и для промышленного сектора. Все это способствует решению социальных вопросов: и в плане стабильной занятости населения, и в плане растущих потребностей.

Создание привлекательных условий со стороны государства по обеспечению конкурентоспособной деятельности предприятий, предпринимательских структур формирует конкурентоспособность государства (региона, отрасли), что способствует его стабильному развитию как в экономической, так и социальной сферах.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Горбашко Е. А. Менеджмент качества и конкурентоспособности: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. - 207с.
2. Иванов Ю. Б., Орлов П. А., Иванова О. Ю. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: Монографія. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. -352с.
3. Нагорская М. Н. Экономика предприятия: Учебно-методическое пособие / М. Н. Нагорская. - Симферополь: Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2009. - 238с.
4. Герчигова И. Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 501с.
5. Нагорская М.Н. Эффективность производства: роль управленческого персонала/ М.Н. Нагорская. – Донецк: ИЭП МАМУ, 1998.– 240с.
6. Тарнавская Н. Новейшее проявление конкуренции в обществе, основанном на знаниях // Экономика Украины. - 2008. - №2. - С. 4-16.

УДК 65.012

## О ЦЕЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рывкина О.Л., Хоршико А.А.*

*В статье разработан подход к формированию инструментария управления реализацией стратегии предприятия в виде наборов целевых технологий управления для менеджеров всех уровней с учетом функциональной специфики их деятельности*

**Ключевые слова:** технология управления, стратегия предприятия, реализация стратегии предприятия

Одной из предпосылок эффективного достижения долгосрочных целей предприятия в ходе реализации стратегии является создание системы организации управления этим процессом. Важным элементом этой системы выступают технологии управления, представляющие собой «способы и приемы управленческой деятельности, с помощью которых осуществляется целенаправленное воздействие субъекта управления на управляемый объект» [1, с. 120]. В современной теории и практике менеджмента используются различные технологии управления, особое место среди которых занимают целевые. Группа целевых технологий управления объединяет инициативно-целевую, программно-целевую и регламентную [1, с. 121]. В большинстве отечественных и зарубежных исследований по проблеме использования целевых технологий в управлении деятельностью предприятия [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8], основное внимание уделяется рассмотрению их сущности и условий применения. Однако особенности их использования при управлении реализацией стратегии конкретизированы недостаточно.

При реализации стратегии предприятия управление его деятельностью носит одновременно стратегический, тактический и оперативный характер и осуществляется в рамках всех его структурных подразделений, обуславливая вовлечение в этот процесс менеджеров разных сфер деятельности и уровней управления, поэтому важной предпосылкой успешного достижения долгосрочных целей предприятия является обеспечение всех его менеджеров необходимым инструментарием управления. В этой связи **целью статьи** выступает формирование наборов управленческих технологий для менеджеров предприятия на этапе реализации стратегии на основе изучения сущности и условий применения этих технологий.

Сущность целевых технологий управления определяется их названием и состоит в ориентации управленческих действий на достижение цели, а не на устранение возмущающих воздействий, поэтому их применение оправдано, когда процесс управления «...основывается на предвидении возможных или необходимых результатов деятельности предприятия и планировании путей их достижения» [1, с. 131]. Успешность использования этих технологий предполагает наличие у менеджеров всех уровней управления согласованных целей, на достижение которых направляются все имеющиеся в их распоряжении ресурсы.

Целевое управление может осуществляться несколькими способами. Первым из них является инициативно-целевой. Инициативно-целевая технология управления (ИЦТУ) основывается на постановке конечных целей и сроков их выполнения. При этом механизмы достижения целей заранее не разрабатываются, а формируются высокопрофессиональными и инициативными исполнителями в процессе их реализации. Основными условиями применения данной технологии управления выступают: небольшая численность работников предприятия или подразделения (до 10 чел); высокий уровень квалификации персонала и большое доверие к нему со стороны руководителя; творческий, инновационный характер деятельности; наличие устойчивых неформальных отношений в коллективе; краткосрочный период выполнения задания (до одного месяца) [2, с. 51].

Учитывая сущность и условия применения ИЦТУ, при реализации стратегии она может использоваться только в рамках оперативного управления, поэтому она может выступать действен-

ным инструментом управления менеджеров всех уровней: низшего, среднего и высшего. Это обусловлено тем, что уровень сложности и масштабности проблем, возникающих в процессе текущего управления реализацией стратегии, может существенно варьировать, поэтому может потребовать участия не только руководителя низшего звена, но и первого административного лица предприятия. При этом использование ИЦТУ предпочтительно при решении неожиданно возникающих нетипичных проблем, обусловленных, в частности, нестабильностью внешней среды предприятия, и требующих, поэтому творческого, инновационного подхода к их решению. Поскольку такого рода проблемы могут возникать в деятельности любого подразделения предприятия, следовательно, применение ИЦТУ возможно при управлении реализацией проектами в рамках любой из функциональных стратегий. Однако, необходимо отметить, что использование ИЦТУ может быть сопряжено с высокой степенью риска недостижения цели из-за:

- неправильного выбора способа ее реализации в силу недостаточности опыта и профессионализма исполнителей, а также отсутствия возможности контроля промежуточных результатов данного процесса и своевременного внесения в него необходимых корректив;
- перерасхода ресурсов в результате выбора экономически нецелесообразного способа достижения цели;
- возникновения несогласованности действий исполнителей по причине отсутствия единоначалия в управлении процессом достижения цели.

Таким образом, ИЦТУ следует считать вспомогательным инструментом решения задач оперативного управления реализацией любой функциональной стратегии предприятия.

В основе второго способа управления по целям лежит программно-целевая технология управления (ПЦТУ). Ее сущность заключается в разработке целей управления, выборе средств и методов, а также установлении сроков их достижения. ПЦТУ включает четыре этапа:

1. Выработка четких, кратких формулировок стратегических, тактических и оперативных целей и задач для всех исполнителей.
2. Разработка планов их достижения, делегирование полномочий и определение ответственности всех исполнителей.
3. Контроль, измерение и оценка результатов работы.
4. Разработка и осуществление корректирующих мер по достижению запланированных результатов [6, с. 18-19; 7, с. 230].

Из вышесказанного возможно заключить, что ПЦТУ является универсальной к применению всеми менеджерами предприятия, поскольку:

- во-первых, в ней находят отражение все этапы процесса принятия и реализации любого управленческого решения;
- во-вторых, позволяет учитывать иерархическую структуру стратегии, обеспечивая возможность управления поэтапным достижением поставленных целей менеджерами любого уровня;
- в-третьих, дает возможность гибко приспосабливаться к любым изменениям в среде функционирования предприятия в процессе реализации его стратегии путем контроля промежуточных результатов и принятия необходимых корректирующих мер;
- в четвертых, может применяться как по отношению ко всему персоналу предприятия, так и к его отдельным группам и исполнителям независимо от функциональной специализации их деятельности.

Таким образом, ПЦТУ следует считать основным инструментом управления реализацией общей стратегии предприятия для менеджеров всех уровней управления и функциональных сфер деятельности. При этом успех ее применения определяется соблюдением следующих условий: необходимостью обоснованной постановки стратегических целей развития предприятия на основе глубокого стратегического анализа условий среды его функционирования; необходимостью достижения четкого разграничения полномочий и ответственности между структурными подразделениями и отдельными исполнителями для возможности координирования и регулирования их деятельности в рамках управления реализацией стратегии; необходимостью формирования системы контроля, адекватной поставленным целям, принятой к реализации общей стратегии, состоя-

нию условий среды функционирования предприятия; необходимостью предоставления персоналу возможности взаимодействия с менеджерами в процессе постановки стратегических целей и установлении показателей и нормативов контроля их достижения для обеспечения более активного вовлечения сотрудников в процесс достижения стратегических целей и создания предпосылок для мотивации их труда.

Третьей технологией управления из группы целевых является регламентная (РТУ). Эта технология предполагает постановку целей с указанием ориентировочного времени, методов, способов и ресурсов, необходимых для их достижения, а также осуществление жесткого внешнего и внутреннего контроля процесса достижения этих целей, который носит длительный (свыше одного года) инновационный характер [2, с. 52]. Исходя из сущности РТУ, возможно выявить следующие ограничения в ее использовании при управлении реализацией стратегии предприятия. Так, достижение поставленных целей с помощью заранее определенных методов и способов, а также необходимость жесткого контроля данного процесса оправданы в слабо динамичных и хорошо предсказуемых условиях среды предприятия. Длительный характер достижения целей дает возможность использования данной технологии только в рамках тактического и стратегического управления, то есть в качестве инструментария управления менеджеров высшего и среднего управленческих звеньев предприятия. А инновационный характер разработок обуславливает целесообразность применения в рамках тех функциональных стратегий, реализация которых связана с внесением изменений соответствующего характера в деятельность предприятия, что не всегда имеет место. Существенное затруднение в использовании РТУ при управлении реализацией стратегии также связано с отсутствием четких сроков достижения поставленной цели, поскольку «...учтенные при ее разработке возможности и угрозы во внешней среде, а также спланированные с их учетом действия по достижению поставленных целей актуальны только в рамках определенных временных границ» [8, с. 108]. Таким образом, учитывая выявленные ограничения, РТУ может рассматриваться как вспомогательный инструмент управления реализацией стратегии предприятия.

Обобщая, предлагается следующий подход к формированию инструментария управления реализацией стратегии предприятия в виде наборов целевых технологий управления для менеджеров всех уровней с учетом вида принимаемого решения по сроку его реализации и функциональной специфике (табл. 1).

Таблица 1

### Состав наборов целевых технологий управления реализацией функциональных стратегий предприятия для менеджеров всех уровней управления

Уровень управления	Вид управленческого решения	Функциональные стратегии					
		Маркетинговая	Инновационная	Производственная	Обеспечения МТР	Финансовая	Обеспечения персоналом
Низший	Оперативное	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ
		ПЦТУ	ПЦТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ
Средний	Оперативное	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ
	Тактическое	ПЦТУ	ПЦТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ
Высший	Оперативное	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ	ИЦТУ
	Тактическое	ПЦТУ	ПЦТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ	ПЦТУ РТУ
	Стратегическое	ПЦТУ	ПЦТУ	ПЦТУ	ПЦТУ	ПЦТУ	ПЦТУ

## ВЫВОДЫ

Обобщая, возможно заключить, что в наборах технологий управления реализации стратегии предприятия целесообразно выделить основную и вспомогательные. Основным управленческим инструментом менеджеров всех иерархических уровней и сфер деятельности предприятия в процессе реализации стратегии выступает программно-целевая технология управления. Применение регламентной и инициативно-целевой технологий носит вспомогательный характер. При этом, чем выше уровень управления, тем шире полномочия принятия различных управленческих решений, тем богаче рекомендуемый инструментарий управления. Так, в рамках стратегического и тактического управления реализацией стратегии в качестве вспомогательной выступает регламентная технология управления, а в рамках оперативного – инициативно-целевая. При этом важно подчеркнуть избирательный характер применения обеих технологий: регламентная ориентирована преимущественно на управление деятельностью, которая носит нормативно-режимный, неинновационный характер, в отличие от инициативно-целевой, обеспечивающей свободу действий при принятии и реализации нестандартных решений.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Шегда А.В. Основы менеджмента: Учеб. пособ. / А.В. Шегда. — К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. — 512 с.
2. Мазур И.И. Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Т. Ольдерогге и др. — М.: Высшая школа, 2003. — 1077 с.
3. Кортни Х. Разработка и реализация стратегии предприятия в условиях неопределенности. Инструменты управления по отклонениям / Х. Кортни, П. Вигери, Д. Керкленд. // Новости корпоративных методов управления. — 2003. — №4. — С. 18-23.
4. Липунцов Ю.П. Управление процессами. Методы управления предприятием с использованием информационных технологий / Ю.П. Липунцов. — М.: ДМК Пресс, 2003. — 224с.
5. Смирнов Э.А. Разработка управленческого решения: Учебник / Э.А. Смирнов. — М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002. — 271 с.
6. Клуб директоров: опыт программно-целевого управления предприятиями / Н.Г. Аганбегян, А.А. Касаткин, Т.В. Медведев и др. — М.: Экономика, 1989. — 218 с.
7. Общий курс менеджмента в таблицах и графиках: Учеб. для вузов / Б. В. Прыкин, Л. В. Прыкина, Н. Д. Эриашвили, В. А. Усман; Под ред. Б.В. Прыкина. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 415 с.
8. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. — М.: Гардарики, 1999. — 296 с.

УДК 338

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ***Срибная Е.А., Круглова О.И.*

*В настоящей статье изучены этапы осуществления проектного финансирования, проведен SWOT-анализ его применения, рассмотрены основные показатели оценки эффективности проекта, обоснованы количественные и качественные модели, используемые коммерческими банками для оценки эффективности реализуемых инвестиционных проектов, а также для идентификации возможных выгод и угроз при их реализации.*

**Ключевые слова:** проектное финансирование, проект, модель, показатели, эффективность, коммерческий банк.

В условиях неопределенности рыночной экономики традиционное кредитование предприятий становится все более рискованными, тогда как сотрудничество представителей банковского и промышленного капитала в форме проектного финансирования предусматривают минимизацию рисков и повышение эффективности вложения банковского капитала. Таким образом, проектное финансирование становится привлекательной альтернативой привлечения инвестиций для предприятий.

**Целью** статьи является обоснование методики, количественных и качественных моделей, используемые коммерческими банками для оценки эффективности реализуемых инвестиционных проектов.

Вопросам, направленным на изучение механизма проектного финансирования уделяли внимание отечественные и зарубежные ученые, в частности: Г.Елисеев [2], В.А. Москвин [4, с.17], Л.Н.Оголева [6, с.40], Ю.В. Рожков [7], В.С.Степанова [8, с.14], Э.Р. Йескомб [3] и др.

Проведенный нами анализ литературы по исследуемой проблематике позволил сделать вывод, что ни одно из приведенных толкований не раскрывает в полной мере сущности проектного финансирования. Так, многие авторы подчеркивают лишь финансовую сторону сделки, и не говорят о том, что проектное финансирование представляет собой систему соответствующих отношений между его участниками.

Учитывая результаты проведенного исследования, нами предлагается рассматривать проектное финансирование как систему отношений между участниками сделки по поводу организации и осуществления финансирования на партнерских условиях с целевой ориентацией на генерируемые самим проектом денежные потоки, предусматривающее комплексное выявление и оптимальное распределение рисков среди участников сделки.

Проектное финансирование представляет собой способ организации долгосрочного кредитования крупномасштабного инвестиционного проекта, а соответственно требует анализа сильных и слабых сторон, возможных угроз в реализации проекта, а также оценки эффективности осуществления механизма проектного финансирования (табл.1).

Как показывает SWOT-анализ, проектное финансирование является действенным инструментом реализации крупных проектов, но при этом существуют многочисленные угрозы, которые могут привести к снижению эффективности реализуемых проектов.

Основываясь на результатах SWOT-анализа, следует отметить, что с целью минимизации соответствующих рисков и угроз достижения запланированной эффективности проекта, коммерческие банки используют разнообразные показатели, методы и методики, которые позволяют оценить эффективность тех или иных инвестиционных проектов.

Механизм осуществления проектного финансирования включает в себя ряд последовательных этапов, образующих в совокупности проектный цикл, через который проходит весь поток заявок на финансирование проектов (табл.2).

Одним из важнейших указанных этапов осуществления проектного финансирования является третий этап, заключающийся в оценке проекта, поскольку от того, насколько качественно прове-

ден анализ инвестиционного проекта, зависит эффективность осуществления проектного финансирования в целом.

Таблица 1

**SWOT-анализ применения проектного финансирования\***

Сильные стороны	Возможности
Сквозной контроль за движением денежных средств, их целевым использованием.	Получение дополнительных источников доходов.
Многokратное ресурсное обеспечение проекта.	Использование внебанковского капитала.
Максимальное использование финансового левериджа.	Доступ к выгодным источникам финансирования.
Оптимальная модель взаимодействия с финансовыми структурами.	Снижение степени рисков выполнения проекта.
Распределение рисков между участниками проекта.	Наиболее эффективное использование ресурсов.
Максимальный учет интересов всех участников.	Управление социальными аспектами проекта, формирование долговременного сотрудничества с участниками проекта.
Слабые стороны	Угрозы
Передача прав и обязанностей по проекту сторонним участникам.	Риск изменения законодательства в части полномочий администрации.
Возможный недостаток финансовой квалификации сотрудников.	Увеличение незапланированных расходов, в связи с ростом цен.
Проблема сочетания долгосрочного развития проекта и краткосрочных интересов участников.	Правовая незащищенность собственников.

\*Источник: составлено автором на основе [5]

Таблица 2

**Этапы проектного финансирования\***

Название этапа	Сущность
Отбор проектов	Первоначальный отбор заявок осуществляется на основе таких формальных признаков, как: отраслевая принадлежность проекта; размеры запрашиваемого кредита и общая сумма инвестиций в проект; степень проработанности проекта (наличие технико-экономического обоснования.); наличие способов обеспечения платежных обязательств заемщика по кредиту; тип инвестиционного проекта (новое строительство, реконструкция и т.д.). К разряду неформальных критериев относятся такие, как коммерческая жизнеспособность проекта, финансовое и общеэкономическое состояние заемщика, технические, финансовые, экологические и другие риски реализации проекта и т.д.
Подготовка проектов	Хорошо известно, что банки не занимаются обычно подготовкой проектов, однако в исключительных случаях, банк может брать на себя подготовку проекта, если он проводит активную политику, направленную на поиск высокоприбыльных проектов.
Оценка проектов	Объектом оценки является документация: отчеты финансового аудита; учредительные документы предприятия-заявителя; разрешения, лицензии. Целями оценки проекта являются: проверка на основе собственного анализа конечных выводов и показателей, характеризующих проект (чистая приведенная стоимость, внутренняя рентабельность инвестиций, срок окупаемости, индекс прибыльности); формулирование рекомендаций и условий заявителю (например, необходимость получения от государственных органов лицензий).
Введение переговоров	Переговоры банка с заемщиком ведутся прежде всего по кредитному соглашению.

Реализация проекта и контроль за его выполнением	Банк вмешивается в ход реализации инвестиционного проекта в случае, если он работает по схеме проектного финансирования, то есть берёт на себя полностью или частично проектные риски. Банк должен участвовать в управлении проектом, вникая в производство и т.д.
Оценка результатов проекта	Крупные зарубежные банки и международные финансовые институты (МБРР, МФК, ЕБРР) создают специальные подразделения, которые занимаются вопросами анализа результатов завершённых инвестиционных проектов.

*\*Источник: составлено автором на основе [5]*

Анализ проекта разбивается на пять самостоятельных направлений [5, с.38]:

1. Технологический анализ — исследование того, насколько предлагаемый план сооружения проекта и условия его функционирования разумны, и могут ли они быть реализованы. Любая схема проекта требует в первую очередь понимания сути бизнеса, и только потом — экономических расчетов. Такое внимание к технологическим вопросам не случайно — проекты чаще всего оказываются не эффективными не потому, что спонсоры неверно оценили рыночный спрос, а потому, что проектная компания не смогла запустить его в срок и в соответствии с планами.
2. Правовой анализ — юридические аспекты новых инвестиционных проектов в таких отраслях, как строительство и энергетика, могут оказаться даже более сложными, чем основная инвестиционная часть.
3. Анализ финансовой состоятельности строится на бюджете проекта и создании достаточного запаса финансовой прочности на всех его этапах.
4. Анализ эффективности включает расчет традиционных показателей эффективности проекта с позиции спонсора и кредитора.
5. Анализ рисков — оценка чувствительности проекта к отклонениям прогнозных данных, изучение различных сценариев его осуществления и анализ возможных убытков спонсора и кредитора.

Анализ эффективности инвестиционных проектов базируется на комплексном анализе денежных потоков по проекту для всех основных сфер деятельности, включая инвестиционную, финансовую и производственную (операционную) и требует информационного обеспечения, описывающего эти сферы деятельности.

В практике проектного финансирования для оценки эффективности реализуемых проектов применяются следующие показатели (табл.3).

Указанные показатели используются в двух вариантах:

- для определения абсолютной эффективности инвестиционных проектов, когда делается вывод о том, принять проект или отклонить;
- для определения эффективности взаимоисключающих друг друга проектов (сравнительная эффективность), когда делается вывод о том, какой проект принять из нескольких альтернативных.

Ниже рассмотрены конкретные модели определения эффективности проектного финансирования с использованием подходов, принятых в теории и практике (имущественная, рыночная, доходная модель и модель с учетом специфики бизнеса).

Под имущественной моделью понимается совокупность методов оценки стоимости объектов проектного финансирования, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объектов проектного финансирования. Поэтому, эта модель базируется на определении совокупных затрат, связанных с разработкой и реализацией инвестиционного проекта. Все расчеты в основном базируются на смете затрат по всем фазам инвестиционного цикла проекта на новой сметно-нормативной базе [1].

Таблица 3

## Показатели эффективности проекта\*

Показатель	Сущность
Показатель «финансовый итог» (cash flow, CF)	Означает финансовый итог деятельности предприятия за определенный период времени (разность между суммой поступлений и суммой расходов капитала).
Показатель «сегодняшняя ценность будущего платежа» (PV).	При оценке того или иного инвестиционного проекта вкладчикам капитала приходится суммировать и сопоставлять будущие затраты, поступления капитала и финансовые итоги разных лет. Перед сложением и сопоставлением указанных потоков капитала эти потоки принято приводить в сопоставимый вид (дисконтировать) на дату регистрации предприятия.
Показатель «общий финансовый итог от реализации проекта» (NPV)	Представляет собой сумму дисконтированных финансовых итогов за все годы проекта, считая от даты начала инвестиций.
Показатель «внутренняя норма прибыльности» (IRR)	Представляет собой поворочный дисконт, при котором отдача от инвестиционного проекта равна первоначальным инвестициям в проект; значение показателя дисконта, при котором значение инвестиции равно современному значению потоков денежных средств за счет инвестиций.
Показатель выгоды инвестиций (PI)	Это отношение отдачи капитала к вложенному капиталу. Правило: принимаются инвестиционные проекты, в которых значение PI превышает единицу.
Показатель «период окупаемости инвестиций» (PP)	Обозначает период, за который отдача на капитал достигает значения суммы первоначальных инвестиций.

\*Источник: составлено автором на основе [1, с.87]

В рыночной (сравнительной) модели для определения эффективности проектного финансирования, анализируются данные о сравнимых проектах, фактических и предполагаемых продажах, цены предложений на аналогичные продукты, услуги и в целом проекты. Использование рыночной модели зависит от наличия данных по сравниваемым вариантам проектов, обращающимся на рынке. Таким образом, данная модель основана на использовании информации по отдельным сопоставимым проектам.

Доходная модель определения эффективности проектного финансирования представляет собой расчетную модель текущей стоимости всех будущих чистых доходов, которые принесет данный инвестиционный проект. Другими словами, инвестор финансирует проект сегодня в обмен на право получать в будущем доход от его коммерческой эксплуатации. Процесс определения текущей стоимости будущих доходов или капитализации потока доходов основан на принципе ожидания (будущих доходов).

Основными принципами указанной модели являются [1, с.95]:

- оценка эффективности использования инвестируемого капитала производится путем сопоставления денежного потока (cash flow), который формируется в процессе разработки и реализации инвестиционного проекта. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая прибыльность для инвесторов, предоставивших капитал;
- инвестируемый капитал, равно как и денежный поток, приводится к настоящему времени или к определенному расчетному году путем процедуры дисконтирования;
- процесс дисконтирования инвестируемого капитала производится по различным ставкам дисконта, которые определяются в зависимости от особенностей инвестиционных проектов;
- при определении ставки дисконта учитываются структура инвестиций и стоимость отдельных составляющих капитала.

Модель с учетом специфики бизнеса учитывает отраслевые, интеллектуальные, профессиональные, маркетинговые, экологические, маргинальные, страновые, территориальные, производствен-

ные и многие другие особенности бизнес-проекта. Таким образом, модель с учетом специфики бизнеса реально учитывает как три вышеприведенных модели, так и специфику конкретного бизнес-проекта. Использование четырех моделей приводит к получению различных величин стоимости одного и того же проекта, что даст возможность оценить эффективность проекта с различных аспектов.

Следовательно, в процессе осуществления проектного финансирования, банк должен оценивать целесообразность участия в проекте, иметь возможность сравнивать между собой предлагаемые проекты и выбирать проекты с наибольшей интегральной оценкой, используя при этом приведенную ниже методику оценки эффективности проектов (рис.1).



**Рис.1. Логическая схема методики оценки эффективности проекта (источник: составлено авторами на основе [5])**

В целях сопоставимости финансовой и нефинансовой составляющих необходимо первой дать качественную характеристику того, финансово эффективно или неэффективно участие банка в реализации проекта, а также определить степень эффективности.

Вначале предлагается ряд критериев, предъявляемых к заявке, которые позволяют минимизировать большинство финансовых рисков для банка, связанных с проектом [9]:

- доля собственных средств в источниках финансирования проекта больше или равна 30% от общей стоимости проекта;
- расчетный срок возврата кредита не должен превышать 7 лет (10 лет). Такой срок является наиболее характерным для отечественного рынка проектного финансирования;
- минимальный коэффициент покрытия долга  $DSCR > 1,5$ . То есть при моделировании графика погашения по кредиту не более 2/3 денежного потока до обслуживания долга идет на уплату процентов и погашение тела кредита;
- $NPV > 0$ ,  $PP < 7 - 10$  лет. Отход от данных критериев возможен, если проект является частью стратегии обеспечения качества бизнес-процессов;
- в залог банку передается 100% акций (долей) проектной компании, а также всё имущество, приобретаемое и создаваемое в рамках проекта;
- в случае невыполнения какого-либо из вышеперечисленных условий заемщику необходимо предоставить дополнительное обеспечение (залог, поручительство и т.д.).

При оценке нефинансовой составляющей необходимо убедиться, что предлагаемый проект удовлетворяет всем следующим критериям [1, с.79]:

- взаимосвязь проекта с основным бизнесом заемщика. Проект должен быть технологически и/или коммерчески связан с основным видом деятельности заемщика;

- ключевые члены команды проекта имеют значительный опыт работы в данной отрасли;
- проработанность вопросов снабжения и сбыта продукции. Наличие предварительных контрактов о намерениях, подтверждающих не менее 50 - 70% заложенного в финансовых прогнозах объёма продаж продукции проекта и поставок ключевого сырья в рамках проекта;
- качество поставщиков и подрядчиков инвестиционной фазы проекта, их опыт, репутация, экономические возможности;
- наличие качественного бизнес-плана проекта.

Таким образом, при оценке эффективности того или иного проекта банк оценивает количественные и качественные показатели сделки, преимущества и недостатки в реализации данного проекта. В ходе осуществления анализа эффективности проектного финансирования, значительное внимание должно уделяться факторам, которые могут негативно влиять на конечный результат инвестиционных проектов: 1) объективные факторы (от качества инвестиционного климата зависит кредитная привлекательность территории); 2) субъективные факторы (связаны со спецификой начального этапа становления проектного финансирования); 3) институциональные факторы (законодательная среда функционирования проекта); 4) конъюнктурные факторы (макроэкономическая ситуация в мире, состояние банковской сферы). Важнейшими факторами являются также правильный выбор технологии, масштабов и времени осуществления проектов [9].

## ВЫВОДЫ

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что проектное финансирование является одним из наиболее эффективных способов реализации долгосрочных капиталоемких проектов. Для достижения запланированных целей в рамках проектного финансирования, повышается роль оценки эффективности реализуемых инвестиционных проектов. Эффективность проектного финансирования заключается в соответствии затрат и результатов инвестиционного проекта интересам и целям участников сделки.

Таким образом, в статье обоснованы количественные и качественные модели, показатели, используемые коммерческими банками для оценки эффективности и целесообразности реализуемых проектов, рассмотрена методика, позволяющая оценить финансовые и нефинансовые аспекты проекта, определить существующие выгоды, будущие доходы от реализации проекта, а также возможные проектные риски.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дегтяренко В. Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов / В.Н. Дегтяренко. — М.: Экспертное бюро, 1997. — 142 с.
2. Елисеев Г. Проектное финансирование на морском транспорте России / Г. Елисеев // Внешняя торговля. — 1997. — №7. — С. 26–32.
3. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб; пер. с англ. И.В. Васильевской. — М.: Вершина, 2008. — 488 с.
4. Москвин В.А. Банки проектного кредитования – рычаг подъема реального сектора / В.А. Москвин // Банковское дело. — 1999 г. — № 11. — С. 15 – 40.
5. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 154 с.
6. Оголева Л.Н. Инновационная составляющая экономического роста / Л.Н. Оголева. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1996. — 291 с.
7. Рожков Ю.В. Организация и финансирование инвестиций: Тексты лекций / Ю.В.Рожков. — Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2000. — 40 с.
8. Степанова В.С. Инвестиционное проектирование коммерческих банков / В.С. Степанова // Научно-публицистический журнал «Вестник академии». — Хабаровск: ХГАЭП, 2004. — №1. — С. 1–20.
9. Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы» за 2003 год. Инвестиционный анализ: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://esco-ecosys.narod.ru/2003\\_2/index.htm](http://esco-ecosys.narod.ru/2003_2/index.htm)

УДК 338

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА АНКЕТИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ОРГНИЗАЦИИ ПРИ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА СИСТЕМОЙ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО МОТИВИРОВАНИЯ

*Стаценко Е.В., Рубан Е.С.*

*Рассмотрено понятие нематериального мотивирования персонала на предприятии, выявлен наиболее эффективный способ оценки нематериального мотивирования персонала на предприятии – анкетирование. Рассмотрены подходы ученых к проведению анкетирования, на основании которых разработана собственная методика оценки уровня удовлетворенности персонала системой нематериального мотивирования на предприятии.*

**Ключевые слова:** нематериальное мотивирование персонала на предприятии, анкетирование, методика анкетирования

Система нематериального мотивирования персонала на предприятии - это комплекс социо-психофизиологических мер, направленных на повышение уровня заинтересованности трудящихся в увеличении производительности труда и, как следствие, эффективности работы предприятия в целом без применения материальных (денежных) стимулов. В настоящее время вопрос оценки уровня удовлетворенности персонала системой нематериального мотивирования на предприятии является особо актуальным, так как в соответствии с исследованием, проведенным компанией Axes Management среди 240 тыс. сотрудников 133 российских компаний, в России степень вовлеченности составляет 56%, то есть 5 из 10 работников вовлечены в деятельность предприятия и заинтересованы в ее эффективности [6]. Таким образом, половина анализируемых российских предприятий неэффективно мотивирует свой персонал, что негативно сказывается на деятельности как предприятий в частности, так и отраслей в целом, и способствует прогрессу психологического явления отчуждения - формы отношения к труду, характеризующейся настроениями бессмысленности, беспомощности, отстраненности [10]. В соответствии с этим предметом исследования данной работы является процесс анкетирования как способ формирования информационной базы для оценки нематериального стимулирования работников предприятия. **Цель** исследования – разработать методику оценки уровня удовлетворенности персонала системой нематериального мотивирования на предприятии.

Наиболее эффективным способом получения информации о системе нематериального мотивирования на предприятии непосредственно от его сотрудников является анкетирование - метод сбора первичной социологической и статистической информации, представляющий собой опрос сотрудников с помощью специального бланка с вопросами (анкеты). Цель анкетирования состоит в том, чтобы быстро и без больших затрат времени и средств получить объективное представление о мнении сотрудников относительно объекта исследования [8]. При этом анкетирование осуществляется по алгоритму, задачи которого определяются целями аналитиков, полнотой информации и видом объекта исследования.

Впервые метод анкетирования был использован Френсисом Гальтоном, изучавший происхождение умственных качеств личности по самоотчетам опрашиваемых, в 1874 году [3]. В дальнейшем ученые различных отраслей применяли этот метод в аналитических целях, используя различные специфические методики (табл. 1.).

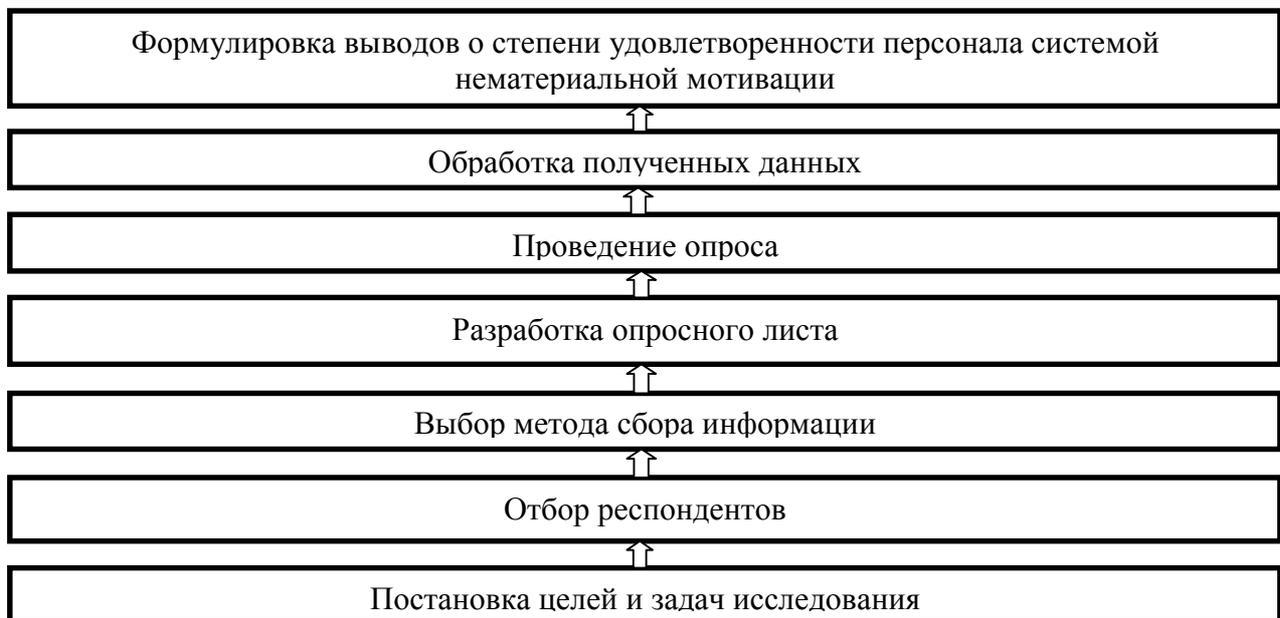
На основании методики «Барометр мотивации» автором была разработана собственная методика оценки уровня удовлетворенности персонала системой нематериальной мотивации предприятия (рис.1).

Таблица 1.

**Методики проведения анкетирования**

Автор	Наименование и особенности методики
Цуканова Е.В.	«Встречное анкетирование» - методика, предполагающая оценку отношения двух сторон к анализируемому объекту, в рамках которой используется соответственно 2 типа различных анкет, на основе которых выявляется степень согласованности мнений.
Татаринов В.	«Холодные контакты» - методика, предполагающая устные опросы респондентов в течение 2 – 3 минут, позволяющая получать ответы на 1 – 2 конкретных вопроса по анализируемому объекту.
Гезелл А. Л.	«Лонгитюдное исследование» - методика, предполагающая последовательное многократное проведение анкетирования через строго установленные промежутки времени с целью определить динамику их изменения мнения респондентов и их взаимовлияние.
Кеттел Р.Б.	«Опросник Кеттела» - методика, предполагающая оценку индивидуально-психологических особенностей личности и ее отношение к анализируемому явлению, включает в себя анкету, решение теста и отношение к анализируемому явлению.
Дембо Рубинштейн –	Методика анкетирования, проводимая графическим способом: респонденту предлагается на вертикальных линиях отметить определенными знаками уровень развития анализируемого явления и уровень притязаний, т. е. уровень развития этого же явления, который бы удовлетворял их.
HR специалисты журнала «Бизнес без проблем. Персонал» –	«Барометр мотивации» - методика, направленная на выявление удовлетворенности респондентов мотивационной системой организации, путем выявления основополагающих мотивационных факторов и степени их взаимовлияния (корреляционных зависимостей).

\* - систематизировано автором на основании [4],[5],[11],[12],[13],



**Рис.1. Методика оценки уровня удовлетворенности персонала системой нематериального мотивирования на предприятии**

На первом этапе данной методики определяются цели и задачи проводимого исследования. При оценке нематериального мотивирования предприятия основной задачей анкетирования является выявление степени удовлетворенности персонала системой нематериальной мотивации организации.

На втором этапе происходит отбор респондентов. В соответствии с подходом автора [5] на предприятиях, численность персонала которых не превышает 300 человек, для получения

максимально точных результатов необходимо опрашивать всех сотрудников. В случае, если предприятие крупное и количество персонала превышает 300 человек, необходимо формировать фокус – группы, учитывая тип организационной структуры предприятия и принципы дифференциации персонала (по квалификации, принадлежности к структурной единице, половозрастной структуре и пр.). Сформированная таким образом фокус группа будет иметь структуру, пропорциональную количеству сотрудников по выбранному классификационному признаку.

Третьи этап методики является выбор метода сбора информации. Анкетирование может быть именованным (когда каждый отвечающий вписывает в анкету свое имя и фамилию) и анонимным (когда сотрудники отвечают на поставленные вопросы, но своего имени не указывают). На практике аналитики избегают именованного анкетирования персонала, так как, в данной ситуации, возникает психологический фактор отрицания ответственности личностью, при котором степень объективности информации может изменяться, не показывая реального состояния анализируемого объекта. Однако, по этой же причине, в случае проведения именованного анкетирования сотрудники дают более продуманные, взвешенные ответы. Именованное анкетирование используется при проведении экспертной оценки деятельности компании. При анонимном анкетировании работники отвечают на вопросы более открыто и правдиво, однако увеличивается число поспешных и непродуманных ответов [1]. Для оценки нематериальной мотивации предприятия необходимо выбирать анонимное анкетирование, чтобы сотрудники могли отвечать открыто и объективно на поставленные вопросы.

Следующим шагом методики является разработка анкеты, которая включает вспомогательные этапы. В первую очередь при разработке анкеты следует осуществить выбор типа вопросов: открытые (без вариантов ответов) или закрытые (с вариантами ответов). В случае оценки нематериального мотивирования персонала анкетирование проводится с целью формирования комплексного показателя, характеризующего степень удовлетворенности персоналом системой нематериального мотивирования предприятия, для большей точности необходимо использовать закрытые вопросы, ответы на которые возможно перевести в коэффициентные значения. После этого осуществляется выбор количества вопросов. Наиболее эффективный объем анкеты, по мнению автора [7], составляет 5-12 вопросов. Если вопросов будет меньше, сложно будет получить объективную картину по изучаемому вопросу, если больше, сотрудники не смогут уделить достаточно внимания заполнению анкеты, так как им придется надолго отвлечься от своих основных обязанностей. Далее необходимо разработать структуру опросного листа согласно следующих этапов:

1) Введение – представление целей и задач исследования респонденту:

*Уважаемые коллеги! С целью улучшения условий труда и повышения эффективности деятельности предприятия просим Вас принять участие в анонимном опросе. Заполнив анкету, Вы поможете нам выявить и устранить существующие проблемы в системе мотивации труда нашего предприятия.*

2) Характеристика респондентов - блок вопросов, позволяющий узнать личные сведения о сотруднике (за исключением имени в случае анонимного анкетирования):

1. *Ваша позиция в организации (управляющий, служащий, рабочий)* \_\_\_\_\_

2. *Ваш пол* \_\_\_\_\_

3. *Ваш возраст* \_\_\_\_\_

4. *Стаж работы на нашем предприятии* \_\_\_\_\_

3) Анализируемая информация – блок вопросов, включающий в себя непосредственно вопросы о степени удовлетворенности сотрудников системой мотивации предприятия.

Проанализировав исследования А. Маслоу в области мотивации и психологии, автором были выделены критерии, которые максимально точно характеризуют систему нематериальной мотивации. Выделенные критерии соответствуют потребностям всех уровней пирамиды А. Маслоу [9] и позволяют выявить взаимосвязь между значимостью критериев и социопсихологическим уровнем развития сотрудников организации (табл. 2.).

Таблица 2.

**Критерии оценки системы нематериальной мотивации, используемые при проведении анкетирования персонала**

Психологические потребности по А.Маслоу.	Соответствующие критерии оценки системы нематериальной мотивации
5.Потребность в самовыражении	Возможность продвижения по карьерной лестнице; моральная удовлетворенность работой
4.Потребность в уважении и признании	Нематериальное поощрение; взаимодействие руководства и персонала
3.Потребности в принадлежности к социальной группе	Моральный климат в коллективе; размер организации
2. Потребность в защите и безопасности	Гарантии контроля условий и оплаты труда со стороны государства; наличие социальных гарантий
1. Физиологические потребности	Условия труда; график работы.

На основании этого был сформирован бланк опросного листа (табл. 3.):

Таблица 3.

**Бланк опросного листа для проведения анкетирования персонала**

*В зависимости от Вашей удовлетворенности представленными критериями оценки системы нематериального мотивирования на предприятии оцените их от 1 до 10 баллов (1 балл – не удовлетворен, 10 баллов – полностью удовлетворен).*

Критерий	Оценка (1 – 10)
1.Моральный климат в коллективе	
2.Возможность продвижения по карьерной лестнице	
3. Наличие социальных гарантий	
4.Взаимодействие руководства и персонала	
5.Нематериальное поощрение	
6.Условия труда	
7.Размер организации	
8.Гарантии контроля условий и оплаты труда со стороны государства	
9.График работы	
10.Моральная удовлетворенность работой	

4)Заключение – краткая фраза, позволяющая респонденту оценить степень важности его вклада в проводимое исследование:

*Благодарим за сотрудничество! Ваше мнение важно для нас.*

На пятом этапе методики осуществляется проведение опроса. Для получения от анкетирования максимальный эффект (то есть, чтобы как можно больше сотрудников заполнили и сдали анкеты), необходимо попросить ответить на вопросы сразу и собрать анкеты через 15-30 минут. Если раздать анкеты сотрудникам на дом, то, по наблюдениям Пасс Ю., назад будет получено только 15-20% [7].

На шестом этапе осуществляется обработка данных. При этом полученные сведения сводятся в комплексную таблицу для расчета суммарного количества баллов каждого критерия (табл. 4.)

Таблица 4.

**Расчет суммарного количества баллов по критериям для определения уровня удовлетворенности персонала системой нематериального мотивирования на предприятии**

Критерий	Количество ответов, чел., x i										Сумма баллов	Средний балл	Значимость критерия, %
	Баллы, x j												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
K*													

\* перечень критериев представлен в таблице 1.3

По каждому критерию рассчитывается суммарное количество проставленных баллов, как средняя арифметическая взвешенная между значением балла и количеством ответов, соответствующих каждому значению по формуле:

$$A_k = \sum_{i=1}^n x_i * x_j, \quad (1)$$

где  $A_k$  – суммарное количество баллов по критерию К;

$n$  – количество критериев К;

$x_i$  – количество респондентов, оценивших критерий К;

$x_j$  – балл, который респондент поставил критерию К.

Расчет среднего балла для каждого критерия и определение значимости критериев позволяет из всех рассматриваемых критериев выделить наиболее значимые для респондентов и, основываясь на этом, сделать выводы о том, какие аспекты системы нематериального мотивирования на предприятии необходимо скорректировать.

Средний балл рассчитывается по формуле:

$$C_k = \sum_{i=1}^n A_k / x_i, \quad (2)$$

где  $C_k$  – средний балл по критерию К;

$\sum_{i=1}^n A_k$  – суммарное количество баллов по  $n$  критериям.

Далее рассчитывается значимость каждого критерия путем перевода значений средних баллов критериев в процентные значения согласно закономерности: 100% соответствует значению максимальной оценки по критериям (10 баллов), по следующей формуле:

$$Z_{H_k} = \frac{C_k * 100\%}{maks_{x_j}}, \quad (3)$$

где  $Z_{H_k}$  – значимость критерия К, %;

$maks_{x_j}$  – максимальная оценка по критериям (10 баллов).

Методом расчета средней арифметической простой определяется комплексный показатель –  $M_{in}$  (intangible motivation от англ. нематериальная мотивация), характеризующий степень удовлетворенности персонала системой нематериальной мотивации предприятия по формуле:

$$M_{in} = \sum_{k=1}^n C_k / n, \quad (4)$$

где  $C_{общ}$  – общий средний балл по  $n$  критериям;

$\sum_{k=1}^n C_k$  – сумма  $n$  средних значений по критериям К.

С целью интерпретации вычисленных значений осуществляется перевод данных о степени удовлетворенности персонала системой нематериальной мотивации предприятия в проценты по формуле:

$$Per M_{in} = \frac{C_{общ} * 100\%}{maks_{x_j}} \quad (5)$$

При этом, комплексный показатель  $Per M_{in}$  характеризует степень удовлетворенности персонала системой нематериальной мотивации предприятия согласно следующей закономерности: 100% удовлетворенность персонала системой нематериальной мотивации предприятия соответствует максимальной оценке (10 баллов). Основанием для количественной характеристики показателя являются общетеоретические основы метода корреляционно регрессионного анализа параметров явлений [2]: при  $M_{in} \leq 30\%$  можно считать, что персонал не удовлетворен работой системы нематериального мотивирования на предприятии; при  $30\% \leq M_{in} \leq 70\%$  – система нематериального мотивирования персонала на предприятии работает удовлетворительно; при  $M_{in} \leq 100\%$  персонал полностью удовлетворен системой нематериального мотивирования на предприятии.

## ВЫВОДЫ

В статье был рассмотрен процесс нематериального мотивирования персонала на предприятии, который является комплексом социопсихологических мер, направленных на повышение уровня заинтересованности трудящихся в увеличении производительности труда и, как следствие, эффективности работы предприятия в целом без применения материальных (денежных)

стимулов. Было определено, что наиболее эффективным методом оценки системы нематериального стимулирования персонала является проведение анкетирования. Среди проанализированных методик проведения анкетирования была выбрана методика «Барометр мотивации», на основании которой автором была разработана собственная методика оценки уровня удовлетворенности персонала системой нематериального мотивирования на предприятии.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бутенко И.А. Анкетный опрос как общение социолога с респондентами. Пособие для университетов/ И.А. Бутенко. – М.: Высш. шк., 1989. – 124 с.
2. Ветрова Н.М. Опорный конспект лекций по курсу «Экономическая диагностика»/ Н.М. Ветрова, Н.В. Кузьмина. – Симферополь: РИО Национальная академия природоохранного и курортного строительства, 2013. – 115 с.
3. Канаев.И. Фрэнсис Гальтон. / И. Канаев. – Ленинград, Издательство «Наука», Ленинградское отделение, 1972. – 136 с.
4. Краткий психологический словарь / [ авт. – сост. Карпенко Л.А., Петровский А.В., Ярошевский М.Г]. — Ростов-на-Дону: «ФЕНИКС», 1998. – 505 с.
5. Куприн В. Барометр мотивации персонала компании/ В. Куприн, О. Асташова// Бизнес без проблем. Персонал: [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журналу : [http://www.top-personnel.com/press\\_h20/rubrica\\_h59#top](http://www.top-personnel.com/press_h20/rubrica_h59#top)
6. Нагуманова Э.Как повысить вовлеченность сотрудников в работу: пять актуальных рекомендаций / Э. Нагуманова// Генеральный Директор: [Электронный ресурс] – Режим доступа к журналу : <http://www.gd.ru/articles/3155-vovlechnost-sotrudnikov/>
7. Пасс Ю. Анкета глазами психолога / Ю. Пасс // Кадровое дело. — 2004. — № 7. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журналу : <http://e.kdelo.ru/>
8. Самоукина Н. Методы обратной связи с персоналом / Н.Самоукина // Кадровое дело. – 2006 – № 2.: [Электронный ресурс] – Режим доступа к журналу : <http://e.kdelo.ru/>
9. Симонов П. В. Мотивированный мозг./ П.В. Симонов. – М.: Наука, 1987. – 272 с.
10. Смелзер Н. Социология / Н. Смелзер. – М.: Феникс, 1994 . – 506 с.
11. Татаринов В. «Высокое мастерство жизни» / В. Татаринов. – М: Гриф и Ко, 2009 – 160 с.
12. Цуканова Е. В. Психологические трудности межличностного общения/ Е.В. Цуканова. – Киев: Головное издательство объединения «Вища школа», 1985 – 160 с.
13. Яньшин П.В. Практикум по клинической психологии. Методы исследования личности./ П.В. Яньшин. – СПб: Питер, 2004. – 336 с.

УДК 69.003:620.9

## ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*Цопа Н.В., Ковальская Л.С.*

*В статье рассматриваются особенности использования энергетических ресурсов в строительной отрасли с экономической и правовой точек зрения. Рассмотрены теоретические подходы к трактовке понятийно-терминологического аппарата энергосбережения и энергетической эффективности в строительстве. Особое внимание уделено вопросам эффективности использования энергетических ресурсов при строительстве объектов. Экономически обоснован показатель для определения энергетической эффективности строительного производства.*

**Ключевые слова:** ресурсы, энергетические ресурсы, строительство, строительная отрасль, энергосбережение, энергетическая эффективность.

В современных условиях хозяйствования на экономические результаты строительной отрасли в значительной степени влияет эффективность потребления ресурсов. К производственным ресурсам относятся те из них, которые непосредственно используются в строительном производстве и на разных его стадиях превращаются в завершённый объект. Бесперебойное снабжение строительной отрасли энергетическими ресурсами позволяет своевременно выполнять строительные-монтажные работы и обеспечить получение прибыли. Рациональное использование энергетических ресурсов предприятиями строительного комплекса является чрезвычайно важным и актуальным направлением научных исследований.

Проблемы использования энергетических ресурсов рассмотрены в работах многих ученых-экономистов, среди которых В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов [1], А.Г. Аганбегян [2], Б.Т. Клияненко [3]. Большинство работ данных ученых посвящено использованию энергетических ресурсов промышленными предприятиями. Вместе с тем недостаточно разработанными остаются экономико-правовые вопросы использования энергетических ресурсов в строительном комплексе. Особенно актуальной является данная проблема в связи с изменением нормативно-правовой базы при вступлении Республики Крым в состав Российской Федерации. Поэтому **целью** данной работы является выявление экономико-правовых особенностей использования энергетических ресурсов в строительном производстве, согласно основных документов нормативно-правовой базы РФ.

В экономической теории используется достаточно много трактовок термина «ресурсы». В большом энциклопедическом словаре ресурсы (от французского *resource* - вспомогательные средства) – это денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств и доходов [4]. Такое толкование дает возможность считать, что в составе ресурсов строительного предприятия учитываются основные и оборотные активы (денежные средства, ценности, запасы), собственный и привлеченный капитал (источники средств) и результаты деятельности предприятия (доходы). В экономической энциклопедии под редакцией Мочерного С.В. утверждается, что ресурсы – это «основные элементы производственного потенциала, которые имеет в распоряжении система и которые используются для достижения конкретных целей экономического развития. Система любого уровня охватывает такие ресурсы как: естественные, технические, технологические, кадровые, пространственные, часовые, структурно-организационные, информационные, финансовые, нематериальные» [5, с. 37].

В общей совокупности, независимо от натурально-вещественного состава и экономических признаков все производственные ресурсы в строительном производстве следует разделять на материальные, нематериальные, трудовые и финансовые.

Само строительное производство состоит из процессов, конечным результатом выполнения которых является строительная продукция, под которой понимают как отдельные части строящихся и реконструируемых объектов, так и законченные здания и сооружения. Строительная продукция включает в себя введенные в эксплуатацию промышленные предприятия и цехи, жилые дома,

здания общественного назначения и другие, вновь построенные и реконструированные объекты.

Материальные и нематериальные ресурсы относятся к категории авансированных, то есть к началу производства их надо приобрести. Под трудовыми ресурсами понимается часть населения страны, которая владеет физически-умственными способностями, которые нужны для работы в народном хозяйстве, работает, или занятая поисками работы. Финансовые ресурсы необходимы для обеспечения непрерывности строительного производства. Они используются для получения прибыли, а результат деятельности строительного предприятия превращают в денежную форму:

$$Д \Rightarrow P (PC + СП + НА) \dots П \dots Т \Rightarrow Д_i (Д + ПП) \quad (1)$$

где Д - авансированы денежные средства; Р - приобретенные ресурсы предприятия; РС - рабочая сила; СП - средства производства; НА - нематериальные активы; П – строительное производство; Т - строительная продукция (работы, услуги); Д<sub>і</sub> - средства, полученные от продажи строительной продукции, увеличены на величину реализованного прибавочного продукта (прибыли).

Трансформация всех видов производственных ресурсов в строительную продукцию осуществляется с использованием разных видов энергии: механической, электрической, тепловой т. д. При этом энергетическими ресурсами (английской - energy resources) являются все доступные для строительного производства и хозяйственно-бытового использования источники разнообразных видов энергии. Следовательно, энергетические ресурсы это объективные носители энергии, которые используют для транспортировки энергии от места ее возникновения к конечному потребителю или к следующей степени превращения.

При группировке расходов по экономическим элементам топливо и энергия всех видов, которые использованы на технологические и другие операционные цели, в том числе на эксплуатацию транспортных средств, отопления и освещения помещений, на выработку из топлива тепло- и электроэнергии относятся к материальным расходам. Исходя из такого положения, энергетические ресурсы часто объединяют с материальными ресурсами. Большинство экономистов, среди каких В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов [1], А.Г. Аганбегян [2] определяют энергетические ресурсы как один из основных в составе широкого перечня материальных ресурсов. Так, Б.Т. Клияненко [3] утверждает, что по своей форме энергетические ресурсы относятся к материальным ресурсам, потому что имеют материальную форму и с помощью их использования удовлетворяются материальные потребности общества.

В то же время некоторыми исследователями энергетические ресурсы рассматриваются как своеобразный элемент средств производства, т.к. некоторые виды энергетических ресурсов не имеют материально-вещественной основы (электроэнергия, тепло) и поэтому не формируют производственных запасов, а используются в производственном процессе фактически.

Энергетические ресурсы, в определенной мере, незаменимы. Их отсутствие или недостаток могут привести к замедлению, или полному прекращению строительного производства. Особенная роль энергетических ресурсов в строительстве позволяет выделить их в самостоятельный, отдельный ресурс в составе производственных ресурсов, который имеет как материальный, так и нематериальный характер.

Особенные условия возникновения и специфический характер использования энергетических ресурсов требует уточнения их определения.

В Федеральном законе [6] используется следующая трактовка данного понятия: энергетический ресурс - носитель энергии, энергия которого используется или может быть использована при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, а также вид энергии (атомная, тепловая, электрическая, электромагнитная энергия или другой вид энергии).

В целом вопросы эффективного использования энергетических ресурсов принято рассматривать с трех позиций: экономии первичных энергоресурсов путем уменьшения технологических потерь при их добыче и транспортировке, потерь на переработку и превращение; экономии используемых энергоресурсов за счет внедрения автоматизированных систем учета их расходов и управления технологическими процессами; экономии конечной энергии, которая достигается вне-

дрением новых технологий, технического оборудования и выпуска высококачественной наукоемкой продукции.

Ограниченные запасы энергетических ресурсов, их высокая стоимость, обуславливают необходимость повышения организационно-технического уровня строительного производства, которое в свою очередь дает возможность снизить уровень потребления энергии. При этом, энергосбережение невозможно рассматривать только как прямое снижение расходов энергоресурсов. Ведь тогда бы это означало стремление отказываться от этих ресурсов и прекращение развития человечества.

В Федеральном законе [6] указано, что энергосбережение - реализация организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования (в том числе объема произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг).

В современных экономических реалиях существенно изменились подходы к управлению использованием энергетических ресурсов строительных предприятий. Если раньше при увеличении объемов строительно-монтажных работ основным направлением обеспечения потребностей в энергии было наращивание ее производства в государстве, то теперь первоочередным заданием является экономное расходование энергетических ресурсов и снижение потребления энергии на производство единицы строительной продукции.

Большинство экономистов сходятся в том, что энергосбережение - это своеобразный источник энергии, которая стоит в несколько раз меньше, чем ее производство. Экономя энергию сегодня мы, по сути дела, сохраняем первичные энергоресурсы, которые пошли бы на ее производство и тем самым обеспечиваем будущие поколения такими ресурсами, т.е. соблюдаем законы устойчивого развития.

При рассмотрении проблематики использования энергетических ресурсов наряду с термином «энергосбережение» употребляется термин «энергоэффективность», отождествление которых в течение определенного времени встречалось в работе некоторых ученых. Современные взгляды по теории энергоэффективности и мероприятиям, направленным на снижение ее уровня на промышленном производстве, представлены в работах [1-3]. Большинство из них определяет «энергоэффективность» как способность экономической системы к снижению стоимостной составляющей топливно-энергетических ресурсов в материальных расходах на производство промышленной продукции, то есть только относительного уменьшения показателей использования энергетических ресурсов.

Следует отметить, что заменять термин «энергосбережение» на термин «энергоэффективность» не корректно, т.к. в этом случае увеличение выпуска строительной продукции и объемов СМР можно было бы прогнозировать за счет абсолютного увеличения расходов энергетических ресурсов, что не отвечает стратегическим направлениям развития экономики. Увеличивать объемы СМР возможно за счет сохранения, или уменьшения абсолютного значения энергетических расходов, которые являются частичным случаем проявления энергоэффективности, потому что также обеспечивает уменьшение удельных расходов энергетических ресурсов на единицу строительной продукции.

Безусловно, что по содержанию это разные понятия, ведь «энергосбережение» необходимо рассматривать как определенную деятельность, направленную на экономное расходование первичных и вторичных энергетических ресурсов, а «энергетическая эффективность» - характеристики, отражающие отношение полезного эффекта от использования энергетических ресурсов к затратам энергетических ресурсов, произведенным в целях получения такого эффекта, применительно к продукции, технологическому процессу, юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю» [6]. Таким образом, энергетическую эффективность строительного производства (ЭЭСП), с экономической точки зрения, можно представить как соотношение валовой выручки от реализации строительной продукции и строительно-монтажных работ (ВР) к затратам энергоресурсов (ЗЭР).

$$\text{ЭЭСР} = \frac{\text{ВР}}{\text{ЗЭРЗЭР}} \quad (2)$$

Требованиям энергетической эффективности должны соответствовать возводимые здания, строения, сооружения, согласно Постановления Правительства Российской Федерации от 25 января 2011 г. № 18 «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений и требований к правилам определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов». Требования энергетической эффективности зданий, строений, сооружений согласно законодательству должны включать в себя: показатели, характеризующие удельную величину расхода энергетических ресурсов в здании, строении, сооружении; требования к влияющим на энергетическую эффективность зданий, строений, сооружений архитектурным, функционально-технологическим, конструктивным и инженерно-техническим решениям; требования к отдельным элементам, конструкциям зданий, строений, сооружений и к их свойствам, к используемым в зданиях, строениях, сооружениях устройствам и технологиям, а также требования к включаемым в проектную документацию и применяемым при строительстве, реконструкции, капитальном ремонте зданий, строений, сооружений технологиям и материалам, позволяющие исключить нерациональный расход энергетических ресурсов как в процессе строительства, реконструкции, капитального ремонта зданий, строений, сооружений, так и в процессе их эксплуатации [7].

Для достижения энергетической эффективности в строительстве необходимо использовать комплексную деятельность, направленную на реализацию средств и методов, применение которых в совокупности или по отдельности обеспечивает достижение оптимального уровня энергопотребления в ходе строительных работ, баланса между расходами на оплату энергоресурсов и полученными производственными результатами на более высоком уровне, нежели текущий.

Необходимость внедрения мероприятий энергосбережения на строительных предприятиях объясняется как внутренними мотивами - необходимостью технической, технологической или организационной перестройки строительного производства в результате несоответствия их международным или национальным стандартам, так и внешними потребностями рынка, при которых объемы использования энергоресурсов определяются в зависимости от уровня цен на ресурсы и их дефицитности.

С одной стороны, рыночная экономика активизирует механизмы саморегуляции при решении вопросов экономного использования энергетических ресурсов за счет действия таких факторов как цена, спрос, конкуренция, а с другой - инертность мышления руководителей предприятий замедляет действие таких механизмов.

Снижение расходов энергетических ресурсов решает и целый ряд общеэкономических вопросов. Во-первых, при этом снижаются расходы на производство строительной продукции (производственная себестоимость), которая способствует росту производительности труда, фондоотдачи, увеличению прибыли и рентабельности производства. Во-вторых, энергетические ресурсы это составная часть оборотных средств предприятия и их экономия позволяет сэкономить финансовые ресурсы для использования их в расширенном воспроизводстве. В-третьих, экономия энергоресурсов позволяет увеличить возможности инвестирования в строительное производство. В четвертых, снижение энергоемкости продукции и широкое использование вторичных энергетических ресурсов способствует уменьшению негативного влияния на окружающую среду.

## ВЫВОДЫ

Эффективное использование энергетических ресурсов является основным заданием управления строительной отраслью. Решение этого вопроса является первоочередным в ближайшей перспективе, что, в свою очередь, влияет на формирование целостной системы управления процессами энергосбережения, формы и методы которого опираются на опыт развитых стран мира и учитывают отраслевые особенности организационной, технической и технологической структуры строительства.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 245 с.
2. Интенсификация и эффективность социалистического производства / [А.Г. Аганбегян, Л.И. Абалкин, Г.М. Сорокин и др.]; Отв. ред. Г.М. Сорокин; АН СССР, Ин-т экономики. - М.: Наука, 1988. - 405 с
3. Клияненко Б.Т. Роль системы «управления по результатам» в эффективном использовании производственных ресурсов / Б.Т. Клияненко, В.В. Макаров, В.Н. Яценко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. - Луганськ, 2000. - № 2. - С. 24-26.
4. Большой энциклопедический словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.b-e-s.ru/017-0/pec#tabview=tab16>
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / гол. ред. Б. Д. Гаврилишин. Т. 3.: П - Я / відп. ред. С. В. Мочерний. - К.: Академія, 2002. - 952 с.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 января 2011 г. № 18 «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений и требований к правилам определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов».

# Научные сообщения

УДК 338.45:621.311

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ОБЪЕКТАХ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ КРЫМА

*Зелинская Н.Б.*

*В статье выявлены региональные особенности и дана оценка потребления топливно-энергетических ресурсов на объектах теплоснабжения региона, определены приоритетные направления формирования стратегии устойчивого развития теплоэнергетики Крыма. Определен потенциал различных видов топливно-энергетических ресурсов Федерального округа Крым.*

**Ключевые слова:** *теплоснабжение, энергосбережение, экономическая эффективность, устойчивое развитие, предприятия ТЭК.*

В современных геополитических и экономических условиях одним из актуальнейших вопросов для крымского полуострова является решение проблемы энергетической независимости Крыма. Создание современной надежной системы энергоснабжения и обеспечение населения этой территории качественным теплоснабжением является на сегодняшний день одной из приоритетных задач развития энергетической отрасли Крыма.

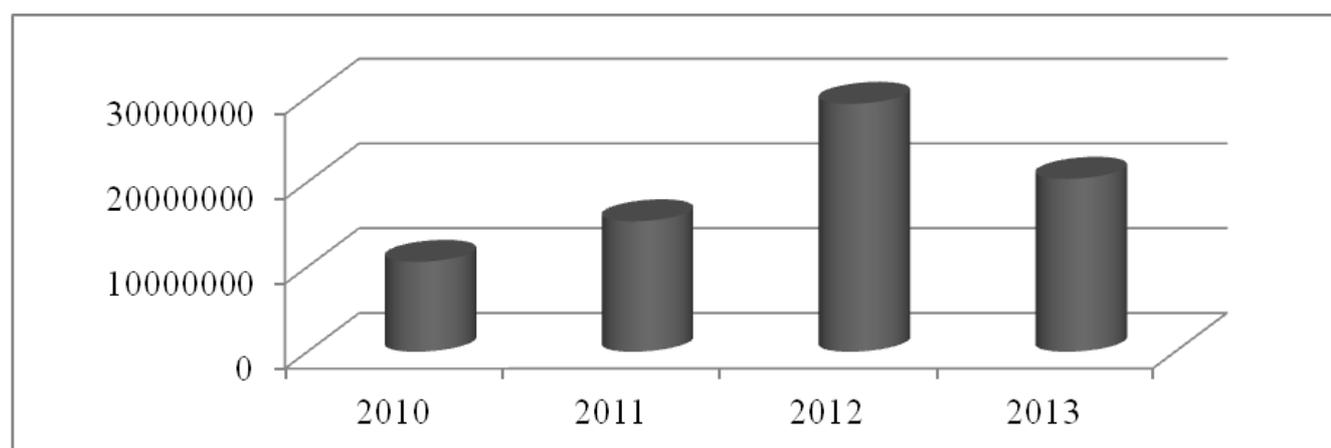
Теоретико-методические вопросы развития энергетики и энергоэффективности рассматриваются в публикациях В.Я. Ушакова [1], И.А. Башмакова [2, 3], В.В. Бушуева, Н.И. Воропай, А.И. Мастепанова [4] и др. Среди европейских ученых, занимающихся развитием теплоэнергетики, можно отметить английских специалистов А. Кларка и Д. Триннамана (Alan Clarke & Judy Trinnaman, 2004) [5], финского специалиста Арто Нуоркиви (Arto Nuorkivi, 2012), который уделял особое внимание вопросам когенерации [6], а также В. Лукошевичуса [7], Феликса Р. Патури, Дж. Твайдела, А. Уэра [8]. Вместе с тем, до настоящего времени отсутствует единый теоретико-методический механизм эффективного получения и использования тепловой и электрической энергии, не разработана целостная научная концепция формирования стратегии устойчивого развития и использования энергосберегающих технологий, новых видов получения энергии и использования нетрадиционной энергетики. Решение данной проблемы требует применения не только современных теоретико-методических подходов, но и использования актуальной и адекватной диагностики потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) на объектах теплоснабжения региона.

**Целью** данной статьи является выявление региональных особенностей потребления топливно-энергетических ресурсов на объектах теплоснабжения Крыма, проведение анализа существующих приоритетов развития ТЭК Федерального округа Крым, для дальнейшего определения научного подхода к формированию стратегии устойчивого развития теплоэнергетической отрасли Крыма.

Мировая тенденция роста цен на энергоресурсы требует тщательной оценки ситуации в отрасли для поиска наиболее оптимального технического решения модернизации ТЭК в Крыму. Производство и распределение электроэнергии, газа и тепла является стратегической отраслью промышленности Крыма. Ее вклад в создание валовой добавленной стоимости составляет 3,2%.

В 2013г. предприятиями тепло, электро и газоснабжения было реализовано продукции на 20394 млн. руб., что составляет 30,1 % от всей реализованной промышленной продукции Республики Крым. За исследуемый период рост объема продаж составил 92 % при наличии пикового значения 175 % в 2012 году (рис.1).

Отрасль из убыточной за три года превратилась в рентабельный, конкурентоспособный сектор экономики. В 2012 году рентабельность отрасли достигла 16,2 % (табл. 1). Следует учитывать, что в данном виде деятельности самая высокая (39,4%) стоимость основных фондов, однако их износ составляет 64,5%, наибольший объем инвестиций в основной капитал (31,9%) в промышленности.



**Рис. 1. Объем реализованной продукции предприятиями ТЭК, млн. руб.**

Таблица 1

**Показатели эффективности работы энергетической отрасли Республики Крым за 2010-2012 гг.**

Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Чистая прибыль, млн. руб.	-183,72	767,58	1655,41
Рентабельность, %	-0,9	4,1	16,2

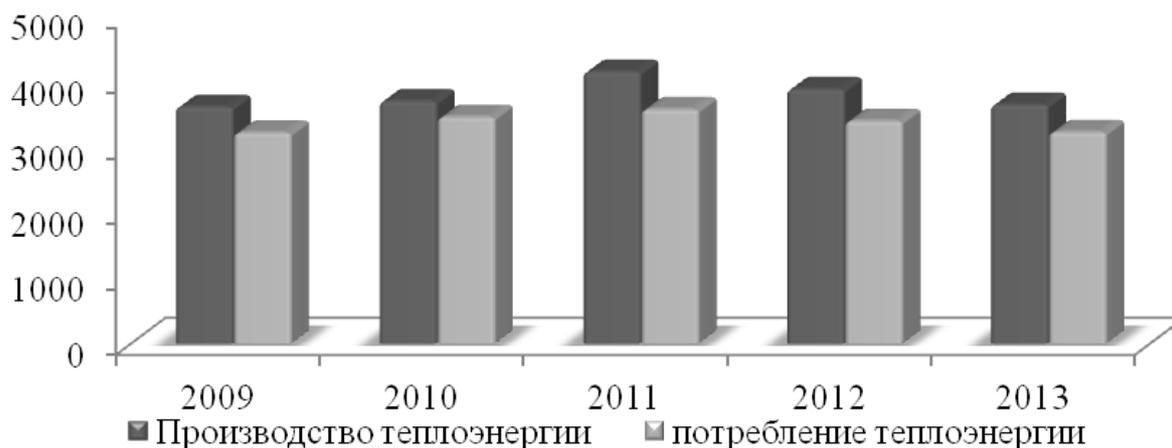
Предприятия рассматриваемого вида деятельности относятся к сфере коммунальных услуг. Их число в общем количестве промышленных предприятий составляет 11,6 %. Общая численность сотрудников примерно постоянна, около 21,65 тыс. чел. Стабильный рост заработной платы с 2005 года (уровень оплаты труда вырос в 4 раза) обеспечивает сотрудникам благоприятный социальный климат и стимулирует к повышению производительности труда (рис. 2). На предприятиях теплоэнергетики самая большая среди других видов промышленной деятельности занятость на больших и средних предприятиях (29,3 %).



**Рис. 2. Динамика изменения количества сотрудников и уровня оплаты труда на предприятиях теплоэнергетики**

Теплоснабжение промышленных и бытовых потребителей основывается на использовании централизованных теплоисточников. В Крыму генерацию тепла осуществляют 1616 котельных и четыре теплоэлектроцентрали (общей установленной тепловой мощностью – 730,5 Гкал/час и электрической мощностью 143 МВт).

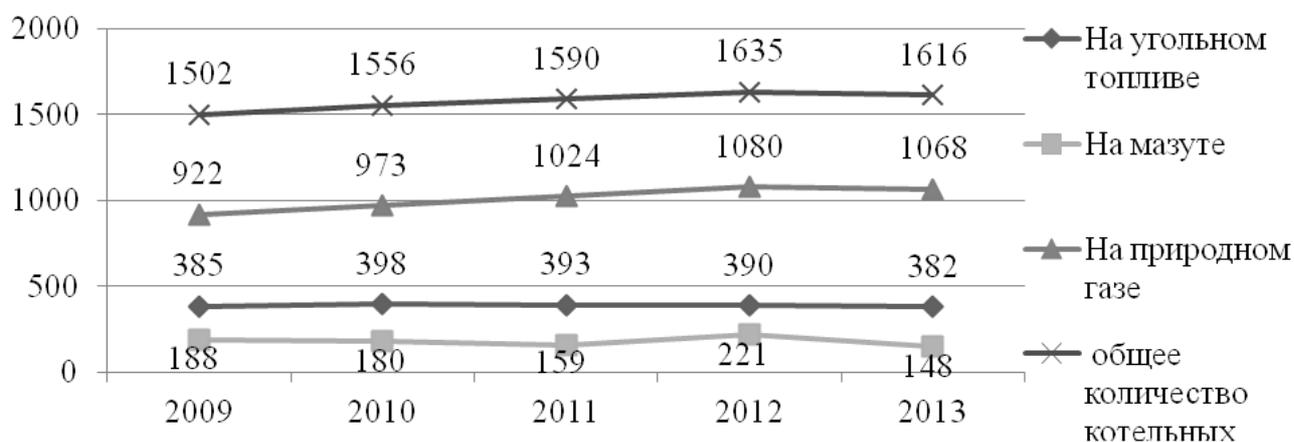
ТЭЦ вырабатывают 7 % электричества от общего энергопотребления Крыма и обеспечивают тепловой энергией в полном объеме Саки, Симферополь на 30 %, Керчь на 40 % и Севастополь на 30 %. На рис. 3 представлена динамика производства и потребления тепловой энергии в Федеральном округе Крым. Объектами генерации вырабатывалось избыточное количество тепловой энергии для обеспечения внутренних нужд полуострова, излишек реализовывался предприятиям – посредникам.



**Рис. 3. Динамика производства и потребления тепловой энергии, тыс. Гкал**

Анализируя структуру потребления тепловой энергии в 2013 году, выявлено, что основным потребителем теплоэнергии (почти 60 % общего объема генерации) является население, около 30 % потребляется на коммунально-бытовые нужды общественных и промышленных предприятий, 2% расходуется на технологические и производственные нужды и 13 % теряется в сетях. При этом следует отметить, что допустимые проектные значения теплопотерь не превышают 5-7 %.

Стабильно растущий спрос на недвижимость и увеличение объемов строительства формирует потребность в дополнительных тепловых и энергетических мощностях. С 2009 года наблюдается рост количества новых котельных (рис. 4). Ужесточение экологических требований и тенденция к переводу объектов генерации на экономически более выгодный природный газ привело к росту количества газовых котельных на 16 % за исследуемый период на фоне снижения количества дорогих мазутных котельных на 21 %.



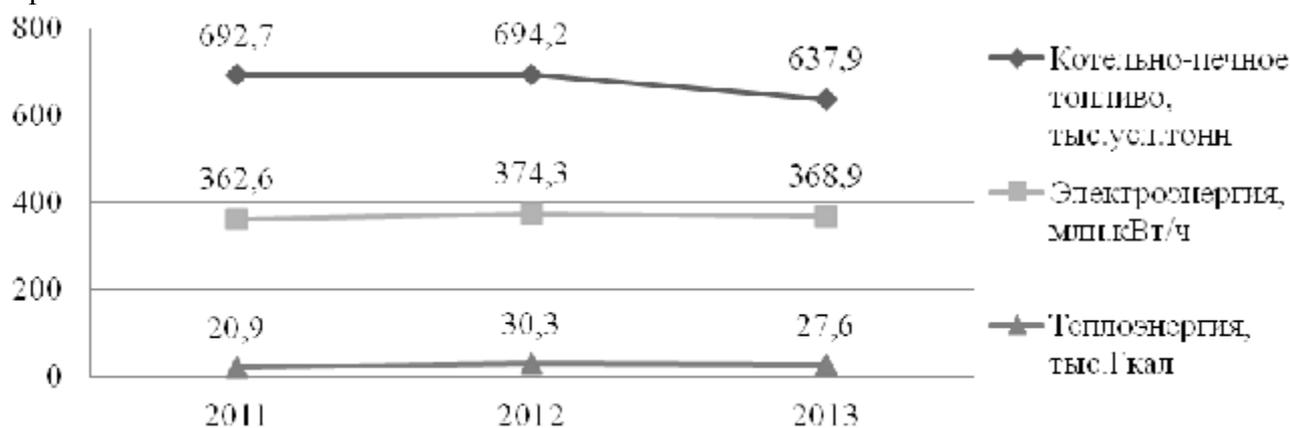
**Рис.4. Динамика изменения количества котельных по видам потребления ТЭР в Федеральном округе Крым, шт.**

Повышение требований потребителей к качеству услуг теплоснабжения, высокий физический износ основных фондов централизованных систем теплоснабжения, в совокупности с низкой надежностью транспорта тепла, сформировали тенденцию к децентрализации теплоснабжения. С 2009 года наблюдается уменьшение количества крупных и средних котельных (от 3 Гкал до 100 Гкал и более) и увеличение вводимых в эксплуатацию мелких мини-котельных (до 3 Гкал). В целом, количество мини-котельных увеличилось на 18 % при том, что их доля в общей генерации тепла составляет на 2013 г. около 18 %. Самый большой объем тепловой энергии генерируется котельными средней мощности (20—100 Гкал) — 36 %, а на котельные малой и большой мощности (3—20 Гкал и более 100 Гкал) приходится соответственно 24 % и 22% выработки тепловой энергии.

Анализируя структуру потребления ТЭР теплогенерирующими предприятиями за 2013 год,

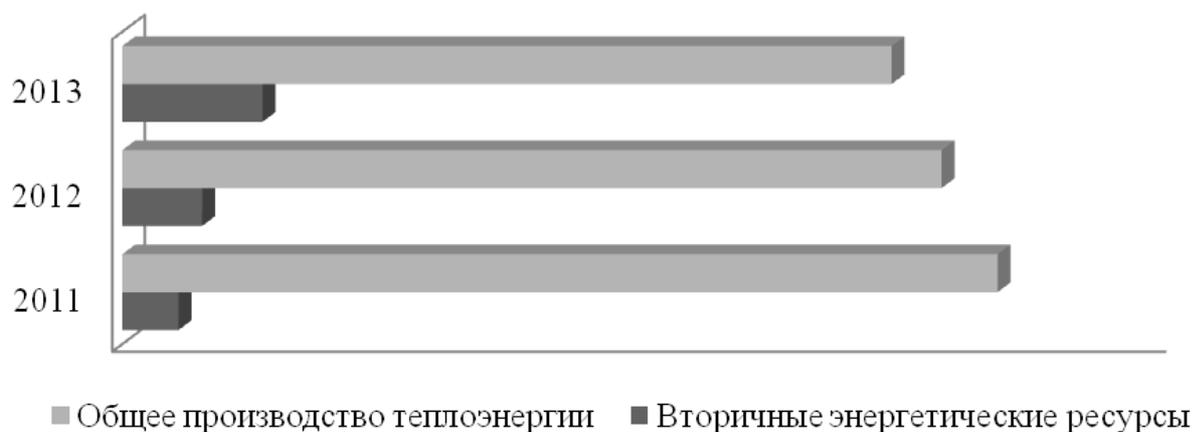
на полуострове газифицировано только 66 % котельных. Доля предприятий, использующих мазут и уголь, составляет 24 % и 10 % соответственно. Низкие эксплуатационные затраты, высокий КПД оборудования и относительно дешевая стоимость природного газа, в сравнении с другими видами топлива, обусловили увеличение доли котельных на газу на 16 % относительно данных 2009 года.

В 2013 году предприятиями энергетической отрасли было использовано 42 % топлива в пересчете на условное топливо из общего объема потребления энергетических материалов в РК. До 2011г. пропорционально росту генерации энергии росло количество используемых теплоэнергетических ресурсов (рис. 5). Экономический кризис, рост цен на энергоносители, децентрализация теплоснабжения обусловили спад объемов производства тепла к 2013 году на 12 %, а электроэнергии на 4 %.



**Рис.5. Использование ТЭР теплоэнергетическими предприятиями**

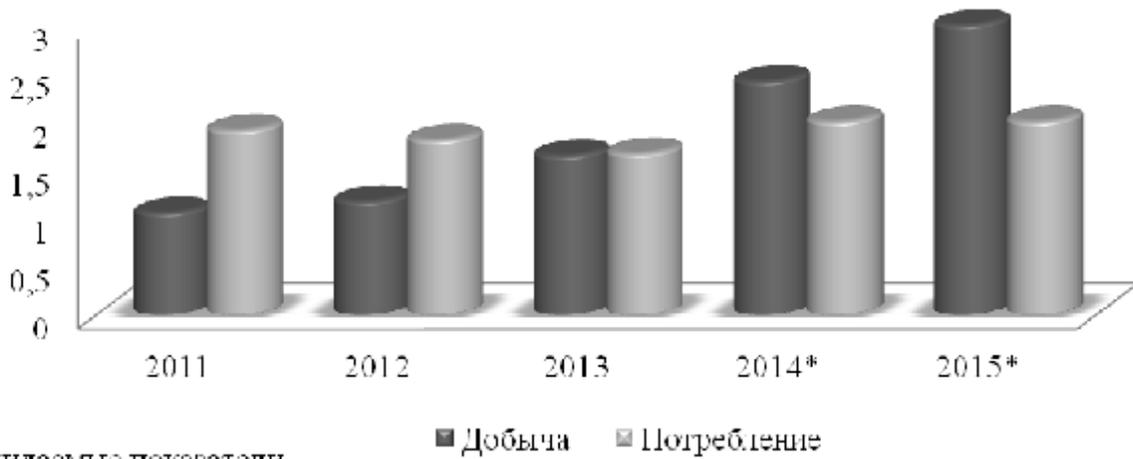
Снижение объемов сжигаемого топлива удалось достичь так же благодаря модернизации котельного оборудования, частичного перевода котельных на более экономичный природный газ, внедрения установок вторичных энергетических ресурсов, использование которых с 2011 г. выросло в 3 раза и составило 18 % от общего производства теплотенергии (рис. 6).



**Рис.6. Использование вторичных энергетических ресурсов, тыс.Гкал**

На территории полуострова и на шельфе Чёрного и Азовского морей находится 17 месторождений — 11 газовых, 4 газоконденсатных и 2 нефтяных. Их суммарные запасы составляют 58,56 млрд куб. м газа, 1231 тыс. т конденсата, 2530 тыс. т нефти. Для регулирования сезонной неравномерности потребления газа используется подземное хранилище газа — Глебовское, активной ёмкостью 1 млрд куб. м. Разрабатывается еще десять месторождений: девять месторождений газовые и газоконденсатные, Семёновское — нефтяное. В стадии обустройства находятся месторождения Одесское и Безымянное (газ), в стадии подготовки к обустройству (или завершения разведки) — Субботина (нефть). В 2014 г. на шельфе Чёрного моря планируется пробурить 11 добывающих скважин и начать промышленное освоение Безымянного месторождения.

На рис. 7 представлена динамика роста добычи и потребления природного газа в Федеральном округе Крым.



**Рис. 7. Динамика роста добычи и потребления газа, млрд. м³**

С 2011 года объемы добычи природного газа в Крыму увеличились на 65 % и почти достигли объемов потребления. Уже в 2014 году ожидаемые объемы добычи газа должны превышать потребление ориентировочно на 20 %. В перспективе планируется увеличение добычи газа до 3 млрд. м³, что позволит не только обеспечить растущие потребности полуострова в ТЭР, но еще и получать прибыль от реализации ресурса на материке.

### ВЫВОДЫ

В энергетике Крыма сформировалась специфическая структура потребления ТЭР, которая построена на высокой энергетической зависимости. Отсутствие в регионе необходимой добычи твердого и жидкого топлива порождает нерациональные транспортные потоки и увеличивает стоимость топливных составляющих в производстве тепловой и электрической энергии и, как следствие этого, увеличивает себестоимость продукции всего народного хозяйства. Концепция энергетической независимости и опора на собственные топливо—энергетические ресурсы должны стать основным стратегическим приоритетом в решении энергетических проблем полуострова. Федеральный округ Крыма располагает эффективным потенциалом различных видов топливно-энергетических ресурсов, в частности природного газа, способным полностью удовлетворить потребности полуострова в ТЭР. Перевод генерирующих предприятий, работающих на мазуте и угле, на природный газ, активное внедрение установок вторичных энергетических ресурсов и использование возобновляемых источников энергии позволит снизить энергетическую зависимость полуострова от материка, а также снизить эксплуатационные затраты отрасли и улучшить экологическую ситуацию. Направлением дальнейших научных исследований является развитие организационно-экономического механизма энергосбережения на предприятиях топливо – энергетического комплекса Крыма.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ушаков В.Я. Современная и перспективная энергетика: технологические, социально-экономические и экологические аспекты / В.Я. Ушаков. — Томск: Изд-во ТПУ, 2008. — 469с.
2. Башмаков И.А. Региональная политика повышения энергетической эффективности: от проблем к решениям / И.А. Башмаков — М.: ЦЭНЭФ, 1996. — 245с.
3. Bashmakov I. Energy Subsidies in Russia: The Case of District Heating // Energy subsidies: designing and implementing reforms. OECD/IEA/I. Bashmakov — Paris, 2003. — 183p.
4. Бушуев В.В. Энергетическая безопасность России / В.В. Бушуев, Н.И. Воропай, А.И. Мастепанов и др. — Новосибирск: Наука, 1998. — 302с.
5. Clarke A. World Energy Council Survey of Energy Resources / Clarke Alan, Trinnaman Judy. — Elsevier Science & Technology Book. 2004. — 449p.
6. Arto Nuorkivi. Smart district heating from Finland / A. Nuorkivi. — 2012. [Электронный ресурс]. — Ре-

жим доступа: <http://www.slideshare.net/cleantechfinland/district-heating-by-arto-nuorkivi-bratislava-120808#btnNext>

7. Лукошевичус В. Регуляторные аспекты центрального отопления / В. Лукошевичус, Л. Верринг. – ERRA, 2011. – 147с.

8. Твайделл Д. Возобновляемые источники энергии / Д.Твайделл, А.Уэйр. — М.: Энергоатомиздат, 1990. — 392с.

9. Топливо-энергетические ресурсы республики Крым за 2005–2013 годы. Стат. бюллетень.— Симферополь: Крымстат, 2014. —84с.

УДК 338.486.3(470.75)

## ФОРМАЛИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СОСТОЯНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

*Прохорова О.В.*

*В данной статье рассмотрены аспекты формализации факторов воздействия на состояние и управление, а также развития предприятиями санаторно-курортного комплекса Республики Крым, как экономической системе. Предложены несколько подходов к рассмотрению функционирования системы управления санаторно-курортным комплексом. Проанализировано состояние, проблемы и перспективы развития деятельности, как объектов размещения, так и санаторно-курортного комплекса в целом.*

**Ключевые слова:** санаторно-курортный комплекс, регион, механизм управления, перспективы развития, эффективность управления, управленческие решения.

Стремление укрепить уровень здоровья нации – это общественная значимость, основной и самый важный приоритет; это основа национального значения и госбезопасности России, которая характеризует будущее в целом, а также геополитические планы государства. Санаторно – курортный комплекс является одной из важных областей в экономике Российской Федерации, а также одним из основных направлений регионального развития Республики Крым. Рынок услуг санаторно- курортной отрасли необходимо развивать на контролируемой, комплексной и прочной платформе, базируясь на принципах правильного стратегического планирования и эффективного управления, в целях увеличения показателей уровня экономического развития как региона, так и страны в целом.

Санаторно-курортный комплекс, как экономическая конструкция, представляет собой комплекс экономических взаимоотношений и институтов, которые указывают направление хозяйствования, взаимодействия объектов функционирования, гарантирующих производство и реализацию санаторно-курортных услуг. В социальном плане – деятельность санаторно-курортного комплекса определена необходимостью людей в отдыхе, оздоровлении, курортного восстановления, воспроизводстве физических, эмоциональных, интеллектуальных сил.

**Цель статьи** – выявление факторов влияния на состояние и управление предприятиями санаторно – курортного комплекса региона с целью формализации и анализа их воздействия на показатели эффективности хозяйствования объектов размещения санаторно-курортной отрасли.

Развитие санаторно-курортного комплекса интерпретируется, как постоянное совершенствование, достижения нового уровня в организации, реструктуризации, функционировании

и управлении финансово-экономической деятельностью предприятий санаторно-курортного комплекса, с учетом возможных негативно изменяющихся ситуаций и противодействия окружающей среды в конкурентных условиях рынка. Особенности в управлении санаторно-курортного комплекса региона являются создание эффективной стратегии управления санаторно-курортными организациями в данной отрасли на основе увеличения возможностей конкурентоспособности, и нахождение важных принципов совершенствования рынка санаторно-курортных услуг Республики Крым и России в целом, выявление всех перспектив продвижения и путей регулирования. Точно определенная и установленная цель задает критерии для ее достижения, что предоставляет возможность обоснованно планировать и прогнозировать процесс хозяйственной деятельности объектов санаторно – курортного комплекса и обеспечивает эффективность в управлении и развитии данной отрасли[4].

Важность и недостаточная степень разработки проблем управления в санаторно-курортном комплексе выносит его на роль объекта исследования в области теории и практики.

Текущее состояние экономики нашего региона выделяет аспекты воздействия на функционирование и развитие санаторно-курортного комплекса и входящих в него предприятий. Отметим основные: снижение роли государства в управлении и усовершенствовании санаторно-курортного комплекса региона[2]; не определенная структура источников его финансирования; реализация хозяйственной деятельности санаторно-курортными учреждениями с применением рыночного механизма; принадлежность санаторно-курортных учреждений различным министерствам и ведомствам; процесс национализации, реорганизации объектов санаторно-курортного комплекса Республики Крым, отсутствие единых стандартов и единой структуры санаторно-курортных учреждений.

Нельзя давать оценку эффективности положения санаторно – курортного комплекса по стандартной модели оценки результатов хозяйственной деятельности. Всякий объект размещения (здравница) имеет свою собственную специализацию работы, степень профессиональной направленности, размер финансирования, сферу деятельности на рынке производимых услуг, методики, типы курортного расположения и т.д. Говоря другими словами любому объекту размещения свойственны индивидуальные особенности, особый механизм управления которой необходимо интегрировать к каждому конкретному объекту.

Небезызвестно, что снизившиеся экономические показатели эффективности хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений Республики Крым, такие как фондоотдача, рентабельность, прибыль объяснимы, прежде всего, тем, что, не смотря на сложившуюся многолетнее успешное оздоровительное, в условиях переходного периода отрасль остро требует усовершенствования системы управления в данной сфере.

Для определения и выявления проблем в организации системы управления предприятиями комплекса, с учетом вышеизложенных особенностей объектов размещения, предлагаем рассмотреть подходы к оказанию санаторных услуг, по способу приоритетности. Условно выделяют санаторно-курортные учреждения следующим образом: медицинский, социальный, экономический.

В этой связи можно согласиться с авторами одной из работ, которые утверждают, что социальная эффективность в плане ожидаемых результатов должна быть поставлена на первое место, медицинская - на второе, а экономическая – соответственно, - на последнее место[5]. Но с этим утверждением согласиться можно, исключительно, если рассматривать санаторно-курортную деятельность с медицинской точки зрения. Что касается каждого, отдельно взятого объекта (здравницы) санаторно-курортной сферы, было бы верно дифференцировать процессы микро и макро среды предприятия, так как ежедневно появляются новые задачи, связанные с множеством различных факторов, как внутренних так и внешних, требующих незамедлительного их решения.

Обстоятельства, которые оказывают влияние на принятие управленческих решений в части деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса можно представить схематично в следующем виде:

**Факторы, влияющие на принятие управленческих решений в части деятельности санаторно-курортного комплекса.**

Факторы, оказывающие влияние на принятие управленческих решений в деятельности СКК:	
Основные факторы	Дополнительные факторы
Личностные оценки руководителя Среда принятия решений Информационные ограничения Отрицательные последствия Трудовые (человеческие) ресурсы Время как ресурс Производственные ресурсы Технологические ресурсы Финансовые ресурсы Умственные ресурсы	Взаимозависимость решений Психологические факторы Ограниченные ресурсы Основные, оборотные средства Функциональные факторы

Результат принятия правильных управленческих решений, с учетом повышения эффективности финансово – хозяйственной деятельности предприятия отражает себя в развитии как самостоятельного звена комплекса, так и приоритетное позиционирования конкретного объекта размещения в системе санаторно-курортной отрасли в целом. Не смотря на всю многогранность возможных обстоятельств и условий, в которых происходит выбор, управленческие решения необходимо искать в каждом отдельном конкретном случае достаточно быстро, с учетом сложившейся ситуации, не взвешивая, что ставить на первое место – экономическую, медицинскую или социальную эффективность. Порядок принятия управленческого решения на предприятии санаторно – курортной отрасли – это трансформация имеющейся информации (информации состояния) в результативную информацию (информацию управления - приказ). Известные формы решений - формальные и творческие[1]. Известно, что если трансформация информации выполняется с применением математических моделей, то результативное решение считается формальным, если решение появляется в результате скрытой работы интеллекта человека, принимающего решение, то оно – творческое.

Хотелось бы отметить один из весомых недостатков совершенствования состояния предприятий санаторно-курортной отрасли – это отсутствие взаимодействия с наукой, учеными, занимающихся проблемами рационального использования рекреационного потенциала территории региона, а также необходимость внедрения со стороны государства системных природоохранных мер. Также не маловажная проблема, препятствующая развитию данного сектора региональной экономики – это отсутствие целостной и комплексной системы управления и контроля по использованию рекреационно-туристических ресурсов страны[2].

Социально-экономический эффект услуг, оказываемых по оздоровлению и реабилитации - позиционируется сокращением уровня заболеваемости населения страны, а также увеличением продолжительности уровня жизни и сокращением трудовых потерь, это свидетельствует о том, что участвуя в воспроизводстве ведущей производительной силы – человека - рекреация (восстановление, отдых) позиционируется как одно из обстоятельств интенсификации общественного производства. На уровне региона вышеизложенное содействует укреплению трудовых ресурсов, снижению уровня заболеваемости, стабилизации миграционных процессов, повышению уровня производительности труда, увеличению процента рационального использования свободного времени, повышению уровня здорового образа жизни. Таким образом, кадры являются ценнейшим активом всех сфер деятельности[3].

Санаторно-курортный комплекс всегда являлся прочной составляющей комплексных региональных планов развития экономики Республики Крым. Не лишне отметить, такие факторы воздействия на состояние и развитие предприятий санаторно-курортной сферы и повышение качества предоставляемых услуг, как квалифицированно - подготовленные кадры, посредством современных персонал ориентированных технологий. Следовательно, факторы воздействия на механизм управления предприятиями санаторно-курортного комплекса имеют существенное влияние, так как эффект управления предприятием санаторно-курортной отрасли результативен в масштабах отдельных здравниц и санаторно-курортном комплексе в целом[4].

## ВЫВОДЫ

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, можно утверждать, что существует ряд факторов, которые оказывают прямое и косвенное воздействия на ими. В настоящее время, санаторно-курортные услуги являются одним из наиболее перспективных направлений развития внутреннего туризма нашего региона – Республики Крым. Существует ряд факторов, отражающих свое воздействие на состояние хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса и механизм управления объектами размещения. Хотелось бы выделить наиболее актуальные. В условиях переходного периода для перспективы регионального развития санаторно-курортной сферы Республики Крым следует отметить, на наш взгляд главный фактор, такой как координация и регулирование со стороны государства. Без заинтересованности государства невозможно покрытие потребности населения в санаторно-курортном лечении и оздоровлении, а также в государственных гарантиях инвестиций, необходимых для поднятия уровня санаторно - курортного обслуживания на конкурентоспособный уровень сегодняшнего (хотя бы в пределах РФ) пространства. Имеют место такие факторы, как: устойчивость, индивидуальность объектов размещения, медицинская и социальная эффективность. Также не достаточное взаимодействие органов государственной власти с учеными нашего региона, что в перспективе могло бы найти свое отражение в создании республиканского научного Совета при вновь создаваемом федеральном университете для изучения, разработки и внедрения профессиональных управленческих решений и связанных с ними социально-экономических программ.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Долятовская В.А., Исследование систем управления: Учебное-практическое пособие. / В.А. Долятовский, В.Н. Долятовская. — М. : ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003 — 256 с.
2. Дышловой И.Н. Современные организационные решения регионального развития рекреации и туризма: кластеризация и комплексные программы: Монография / И.Н. Дышловой И.Н. —Одесса: ИПРЭИ НАН Украины—2010. —213с.
3. Лукичева Л.И. Управление персоналом : курс лекций, практические задания. Гриф УМО / Под ред. проф. Ю.П. Анискина. - М : ОМЕГА-Л, 2007. - 264с
4. Никитина О.А. Особенности функционирования санаторно- курортного комплекса// Фундаментальные исследования. — 2006. — № 5
5. Экономика и управление здравоохранением: Учебник/Л.Ю.Трушкина и др. – Изд.5-е, перераб. и доп. — Ростов/Д:Феникс,2007. —224с.

УДК 330.88:001.8

## ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ИЗУЧЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Скараник С.С.

*В статье рассматриваются особенности методики изучения современных направлений экономической мысли. Анализируются основные теоретические положения, особенности предмета изучения и методологии неоклассического направления экономической мысли, институционализма, кейнсианства, неолиберализма. Уделено внимание общим свойствам и отличительным признакам современных направлений экономической мысли, а также предпосылкам и закономерностям их возникновения и развития.*

**Ключевые слова:** *неоклассическое направление экономической мысли, маржинализм, институционализм, кейнсианство, неолиберализм, модель социально-ориентированного рыночного хозяйства, монетаризм, неоклассический синтез.*

История экономических учений – фундаментальная научная дисциплина, изучающая возникновение и развитие экономических знаний, начиная с произведений древних мыслителей и завершая современной экономической мыслью. В системе экономических наук истории экономических учений отводится особая роль в силу того, что посредством анализа эволюции научных идей ведущих ученых-экономистов различных исторических эпох можно расширить знания, полученные в других экономических науках, а также проследить взаимосвязь и взаимозависимость основных экономических теорий, законов с конкретными явлениями, процессами, событиями, произошедшими в прошлом и происходящими в настоящее время в реальном секторе экономики.

В соответствии с нормативной программой структурно курс истории экономических учений представлен тремя основными разделами, в которых последовательно изучается развитие экономической мысли в периоды дорыночной экономики, нерегулируемой рыночной экономики, социально-ориентированной рыночной экономики.

Эпоха дорыночной экономики охватывает периоды Древнего мира и средневековья, в течение которых преобладало экстенсивное воспроизводство и натуральный тип хозяйственных отношений. Выразителями экономических идей в этот период были в основном философы и религиозные деятели. Достигнутый ими уровень систематизации экономических идей не обеспечил достаточных предпосылок для обособления экономических знаний в самостоятельную отрасль науки. Определенные условия для систематизации экономических идей сложились только лишь в период первоначального накопления капитала, когда были сформированы теоретические основы меркантилизма.

Эпоха нерегулируемой рыночной экономики анализирует период примерно с конца XVII в. до 30-х гг. XX в., в течение которого в теориях ведущих школ и направлений экономической мысли доминировал принцип экономического либерализма и идеи свободной конкуренции. В данную эпоху экономика благодаря промышленному перевороту совершает переход от мануфактурной стадии производства к индустриальной, что сопровождается крупными преобразованиями в отраслевой структуре промышленности. В экономической науке в этот период господствуют идеи классической политической экономии, а затем неоклассической экономической теории.

Эпоха социально-ориентированной рыночной экономики берет свое начало с 20-30-х гг. XX века, когда в полной мере обозначили себя антимонопольные концепции и идеи социального контроля общества над экономикой. Тематика данного раздела позволяет более четко осмыслить сущность и взаимообусловленность экономических явлений и процессов XX столетия с учетом возникших после мирового экономического кризиса 1929-1933 гг. принципиально новых экономических доктрин.

**Целью** данной статьи является исследование особенностей методики изучения основных теорий, концепций, получивших свое развитие в современных направлениях экономической мыс-

ли. В их числе важнейшими являются теории социального контроля общества над экономикой, обоснованные в рамках американского институционализма, а также альтернативные друг другу кейнсианские и неолиберальные концепции государственного регулирования экономики. Особое внимание также следует обратить на концепцию «неоклассического синтеза» П. Самуэльсона, объединившую основные теоретические разработки ведущих направлений экономической мысли XX века.

Теоретической основой к исследованию современных направлений экономической мысли могут служить научные работы в области анализа истории экономической мысли М. Блауга [1], Е.М. Майбурда [2], В.С. Автономова [3], А.Г. Худокормова [4], Я.С. Ядгарова [5], а также научные труды представителей институционализма, кейнсианства, неолиберализма: Т. Веблена, Дж. Коммонса, У.К. Митчелла, Дж. Гэлбрейта, Дж. М. Кейнса, Р. Харрода, Е. Домара, Дж. Робинсон, Ф. Хайека, М. Фридмана, В. Ойкена, П. Самуэльсона и других.

Изучение современных направлений экономической мысли следует начать с анализа основных теоретических положений неоклассического направления, которое сформировалось в экономической науке к концу XIX века под руководством Альфреда Маршалла и доминировало в экономической науке вплоть до начала 30-х годов XX века. Неоклассическая теория исследовала рыночное хозяйство в период господства свободной конкуренции. Основываясь на [1, 5], следует акцентировать внимание на том, что в отличие от английской классической политэкономии неоклассики в качестве предмета своего исследования рассматривали «чистую экономику», которая не зависит от общественной формы ее организации. Объектом изучения стал «экономический человек», который, в какой бы роли он ни выступал (потребителем, предпринимателем или продавцом рабочей силы), всегда стремится к максимизации своего дохода и минимизации затрат.

Особенностями методологического подхода к изучению экономической теории у неоклассиков является объединение идей классической политэкономии с идеями маржинализма. Неоклассики переходят к функциональной теории, где нет места абсолютным категориям, все они рассматриваются как относительные. Экономические явления анализируются не по принципу движения от глубинных причин к поверхностным явлениям, а по принципу их взаимозависимости и взаимной обусловленности. Отметим, что неоклассическое направление способствовало возникновению новых экономических теорий, таких как: теория рыночной цены, учение о предпринимательстве, теория потребительского поведения и других.

Альтернативой неоклассической экономической теории стало институциональное направление экономической мысли, представляющее собой обновленный вариант немецкой исторической школы. Следует отметить, что возникновение институционализма явилось своеобразной реакцией на неспособность неоклассицизма решить задачу научного анализа происходивших в то время структурных сдвигов в экономике капитализма. Сторонники институционализма рассматривают капиталистическую экономику как неравновесную систему, все основные элементы которой подвержены постоянным изменениям. В отличие от неоклассиков, которые придерживаются идеи совершенства рыночного механизма и саморегулируемости экономики, представители институционализма движущей силой экономики наряду с материальными факторами считают также духовные, моральные, правовые и другие факторы, рассматриваемые в историческом контексте [2]. По мнению институционалистов, общественные порядки, традиции, обычаи, нормы поведения, принятые в обществе, регулируют хозяйственную деятельность людей и определяют уровень социально-экономического развития.

Анализируя особенности данного направления, следует отметить, что формирование институционализма началось на рубеже XIX-XX вв. в условиях перехода от модели свободной конкуренции к монополизации хозяйства, изменения отраслевой структуры экономики и усиления процессов концентрации производства и капитала. Теоретические и методологические основы институционализма были заложены в работах Т. Веблена и получили свое широкое распространение в 20-30-е годы XX века.

Выделяя основные признаки методологии институционализма, отметим следующее:

- неудовлетворенность высоким уровнем абстракции, присущим неоклассической теории;

- применение детальных количественных исследований;
- использование принципа историзма, направленного на выявление основных тенденций, движущих сил и факторов эволюционного развития общества;
- ориентация на изучение основных тенденций развития общества, а также происходящих при этом трансформационных изменений;
- стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками.

В развитии институционализма выделяют три основных этапа. Первый этап - период зарождения и широкого распространения этого направления, который продолжался с конца XIX века до 30-х гг. XX века. В эти годы сформировались три основных течения институционализма: социально-психологическое (Т. Веблен), социально-правовое (Дж. Коммонс), конъюнктурно-статистическое (У. К. Митчелл).

Характерной особенностью второго этапа развития институционализма (40-50 гг.- середина 60-70 гг. XX века.) явилась его реформистская направленность. В теоретических концепциях 50-60-х гг. получили свое развитие концепции индустриального общества и идеи технократии, рассматривались перспективы экономического роста и возможности прогрессивного развития общества под воздействием достижений научно-технической революции.

К середине 70-х годов традиционные методы государственного регулирования в полной мере обнаружили свою ограниченность и несостоятельность. В этот период формируется третий этап в развитии институционализма – так называемый неoinституционализм, к числу основных представителей которого относятся Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, У. Ростоу, Г. Мюрдаль, Ф. Перру и многие другие. В работах неoinституционалистов получили свое развитие теории технологического детерминизма и теории трансформации, которые сформировались на основе цивилизационного подхода к оценке истории и анализу современного состояния общества. Согласно этому подходу в истории развития человеческого общества выделяют доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную стадии развития. В этой связи отметим, что теории трансформации акцентируют внимание на исследовании путей эволюции и перехода к постиндустриальному обществу.

Таким образом, исходя из общих подходов институционализма, можно сделать вывод о том, что труды институционалистов объединяет антимонопольная направленность, принцип отрицания способности рынка преодолевать противоречия и регулировать развитие экономики, идея учета влияния на экономический рост всей совокупности общественных отношений и необходимости государственного вмешательства в экономику, идея создания системы социального контроля общества над экономикой.

Изучая историко-экономические условия возникновения современных направлений экономической мысли, следует особо уделить внимание периоду 1929-1933 гг., который ознаменовался в истории экономики очень значительным по своим последствиям экономическим кризисом и стал переломным в развитии экономической науки. Именно в 30-е годы XX века в экономической мысли формируются два концептуально противоположных направления – кейнсианство и неолиберализм.

В большинстве развитых стран кейнсианство составляло теоретическую основу государственного регулирования экономики до середины 70-х годов XX века. Кейнсианство - макроэкономическое течение, сложившееся как реакция экономической теории на Великую депрессию в США. Теоретической основой кейнсианства по праву считают работу Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», опубликованную в 1936 году.

Сущность кейнсианской теории состоит в обосновании необходимости государственного регулирования экономики в целях обеспечения бескризисного развития экономической системы и достижения полной занятости. В этой связи отметим, что в разных странах степень вмешательства государства определялась особенностями их исторического развития, уровнем и спецификой социально-экономических и политических отношений. В качестве основного инструмента регулирования экономики рассматривалась бюджетная политика, на которую возлагались задачи обеспечения занятости рабочей силы и стимулирование производства.

Отметим, что в отличие от неоклассической теории, рассматривавшей экономические явле-

ния и процессы на микроуровне, кейнсианство анализировало макроэкономический уровень посредством применения агрегированных показателей, таких как совокупный спрос, совокупное предложение, общий уровень цен и других. Кейнс отвергает представление неоклассической школы о трех отдельных рынках – труда, товаров и денег и берет за основу наличие единого рынка, где все взаимосвязано [2]. При этом все процессы, происходящие в экономической системе, рассматриваются Кейнсом через проблему реализации произведенного общественного продукта и обеспечения эффективного спроса, отображающую равновесие между потреблением и производством, доходом и занятостью. Важнейшей особенностью кейнсианской теории является анализ экономических проблем преимущественно в краткосрочных периодах времени.

Рассматривая эволюцию кейнсианства, отметим, что в середине XX века становятся популярными идеи течения ортодоксальных кейнсианцев, которыми были разработаны теории экономического роста и циклического развития экономики. Неокейнсианская модель экономического роста Р. Харрода и Е. Домара сосредотачивалась на определении условий, обеспечивающих стабильные темпы экономического роста и полную занятость ресурсов. В итоге учеными был сделан вывод о необходимости экономической политики государства, направленной на поощрение инвестиций, как основного источника устойчивого экономического роста. Проблемы циклических колебаний рассматривал Э. Хансен, сосредоточив внимание на концепции множественности циклов. По своему характеру теория циклов Хансена представляет собой инвестиционную теорию, так как именно неравномерность капиталовложений в товарно-материальные запасы и основной капитал порождает, по мнению ученого, колебания циклического характера. На основе теории «множественности циклов» Хансен интерпретирует причины мирового экономического кризиса 1929-1933 гг. и последующей депрессии.

В дальнейшем кейнсианство эволюционировало в более широкое течение посткейнсианство, которое продолжило критику неоклассического направления экономической мысли. Представители посткейнсианства Дж. Робинсон, Н. Калдор, П. Сраффа рассматривают рыночные аспекты функционирования монополий, анализируют предпосылки и условия развития несовершенной конкуренции. Значительную роль посткейнсианцы отводят анализу денег, образованию и нестабильности денежного спроса, что, по их мнению, оказывает серьезное влияние на процессы воспроизводства. Чтобы преодолеть инфляцию они предлагают традиционные методы бюджетной и кредитно-денежной политики дополнить политикой, нацеленной на устранение неравенства в распределении доходов, предусматривающей добровольное соглашение профсоюзов, монополий и государства о темпах роста доходов в соответствии с определенными ориентирами роста производительности труда. В целом посткейнсианская теория акцентирует внимание на широком использовании социальных факторов, предусматривая их реализацию через регулируемую роль государства.

Таким образом, кейнсианство в настоящее время очень разнообразно. Кейнсианская теория оказывает значительное влияние на современную систему хозяйствования, при этом ее основные теоретические разработки широко применяются в инструментарии регулирования хозяйственного механизма.

Неолиберализм возник почти одновременно с кейнсианством в 30-е годы XX века как самостоятельная система взглядов на проблему государственного регулирования экономики. В целом неолиберальные идеи стали преобладать над кейнсианскими примерно с 70-х годов, когда обострились инфляция, безработица, дефицит государственного бюджета. Отметим, что в отличие от кейнсианства неолиберализм уделяет первоочередное внимание поведению отдельного человека, экономике фирмы, а также решениям, принимаемым на микроэкономическом уровне.

Анализируя особенности предмета изучения неолиберализма, следует отметить, что данное направление основывается на принципе саморегулирования экономики, выступает за пассивное государственное вмешательство в экономику, свободную конкуренцию, либерализацию экономики, использование принципов свободного ценообразования, ведущую роль в экономике частной собственности и негосударственных хозяйственных структур. В области международной торговли неолибералами отрицается политика протекционизма, при этом необходимым считается обес-

печение полной открытости рынков и ориентация их на экспорт.

Подчеркнем, что неолиберальные концепции берут свое начало от работ представителей классической школы А. Смита и Д. Рикардо. Именно принцип «невидимой руки» А. Смита и тезис о том, что реализация собственных интересов человека в ходе экономической деятельности способствует росту общественного благосостояния, и, вытекающее из этого требование невмешательства государства в экономику, составили основу концепций неолиберализма. При этом неолиберализм не отрицает полностью государственное регулирование экономики, рассматривая свободный рынок и конкуренцию как основное средство обеспечения прогресса и социальной справедливости в условиях экономического роста.

Отметим, что неолиберализм не является однородным течением и объединяет под своим названием несколько школ, применяющих общую методологию анализа экономических процессов: Фрайбургская (В. Ойкен), Чикагская (М. Фридмен), Лондонская (Ф. Хайек) школы. При этом специфика каждой школы обусловлена различными формами участия государства в экономическом развитии, национальными особенностями хозяйствования, исходными теоретико-методологическими позициями.

Немецкий неолиберализм сформировался в конце 20-х - начале 30-х годов как альтернатива фашистскому режиму, вводившему государственный контроль в области экономической деятельности, регулирования цен и доходов, распределения ресурсов. Идеи В. Ойкена, Л. Эрхарда, В. Репке, А. Рюстова и других немецких ученых составили теоретическую основу экономической политики Западной Германии после Второй мировой войны. Основной целью реформирования экономики Германии стало формирование социально-ориентированного рыночного хозяйства, предполагающего соблюдение следующих основных условий: господство в экономике частной собственности, модель свободного ценообразования, стабильность денежного обращения, экономическую самостоятельность предпринимателей, четкое соблюдение действующего законодательства.

В рамках Чикагской школы были разработаны идеи монетаризма, лидером которого является М. Фридмен. Монетаризм - направление экономической теории, в рамках которого анализируются процессы воздействия денег и инструментов денежно-кредитной политики на экономический механизм. Основываясь на [1, 2, 5], отметим, что монетаризм базируется на следующих принципах:

- 1) устойчивость и саморегулируемость рыночной экономики;
- 2) приоритет денежных методов над административными, налоговыми методами в воздействии на экономику;
- 3) решение экономических проблем посредством денежного регулирования преимущественно в долговременных периодах;
- 4) акцент на необходимость изучения мотивов поведения людей.

Монетаристская концепция опирается на количественную теорию денег, предполагающую, что цены товаров определяются количеством денежных средств в обращении. Согласно монетаристской теории основная причина инфляции связана с избытком денежной массы. В этой связи в качестве основных антиинфляционных мер монетаристы предлагают осуществлять контроль над количеством денег в обращении, проводить стабильную фискальную политику, а также обеспечить бюджетное равновесие, устранив дефицит государственного бюджета.

С позиции Лондонской школы рыночная экономика представляет собой спонтанный экономический порядок, основанный на приоритете экономической свободы людей и отсутствия ограничений со стороны государства. По мнению представителя Лондонской школы неолиберализма Ф. Хайека, экономическая свобода человека заключается в свободном распоряжении принадлежащих ему ресурсов, которое не ограничивает при этом свободу других людей. Вмешательство государства, по Хайеку, не только нарушает равновесие в экономике, но и постепенно уничтожает свободу личности и демократию. В системе воззрений Хайека много внимания уделяется влиянию информации на эффективность экономической деятельности, при этом рынок и конкуренция выступают основными посредниками в механизме распространения информации.

Апогеем развития современных направлений экономической мысли в 70-е годы XX века стала концепция неоклассического синтеза П. Самуэльсона, интегрирующая основные теоретические положения неоклассической и кейнсианской школ. С одной стороны, неоклассический синтез включил в себя инструментарий кейнсианской теории с бюджетными, налоговыми, финансово-кредитными методами государственного регулирования экономики, а с другой - ориентировал на более широкое использование инструментов рыночного механизма. Суть синтеза состоит в том, что в зависимости от состояния экономики предлагается использовать либо кейнсианские рекомендации государственного регулирования, либо рецепты экономистов, выступающих за ограничение государственного вмешательства в экономику. Сторонники неоклассического синтеза считают, что по мере усложнения экономических взаимосвязей и отношений необходимо, наряду с использованием рыночного инструментария, совершенствовать и активно использовать различные методы государственного регулирования.

В целом, неоклассический синтез был направлен на преодоление раздробленности современных направлений и течений экономической мысли и создание целостной экономической доктрины. «Неоклассический синтез» привел к согласованию теории трудовой стоимости и теории предельной полезности, микроэкономического и макроэкономического анализа, подходов к изучению статики и динамики, взаимосвязанного анализа равновесия и отклонения от него. Характерной чертой данной концепции становится использование различных способов экономического анализа, а также широкое применение экономико-математических методов.

## ВЫВОДЫ

Обобщая, теоретические основы современной экономической науки формировались на протяжении многовековой истории социально-экономического развития общества и в настоящее время представляют собой систему взаимосвязанных экономических подходов к изучаемым явлениям и процессам, которые различаются между собой обоснованием роли и степени рыночного и государственного воздействия на социально-экономическое развитие. К числу важнейших современных направлений экономической науки можно отнести неоклассическое направление, институционализм, кейнсианство и неолиберальное направление экономической мысли, основанное на монетаристских методах регулирования экономики и приоритете свободы экономической деятельности всех участников производства. Общей характерной чертой современных направлений экономической мысли является признание значимости основных принципов рыночной экономики, но при этом мнения современных ученых разделяются относительно вопроса роли государства в регулировании экономики. Попыткой создания целостной экономической теории в современных условиях стала концепция неоклассического синтеза, в рамках которой были сформулированы теоретические основы модели смешанной экономики.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. — М.: «Дело Лтд», 1994. — 720 с.
2. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. / Е.М. Майбурд. — М.: Вита-Пресс, 1996. — 544 с.
3. История экономических учений: Учеб. пособие / В.С. Автономов [и др.]. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 784 с.
4. История экономических учений (современный этап): Учебник / А.Г. Худокормов [и др.]. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 733с.
5. История экономических учений [Текст]: Учебник / Я.С. Ядгаров; — 4-е изд. перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 480с.

**Ефремов А.В. ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНИЗОВАННОСТЕЙ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.8.

Уточнены: принципы и методы, определяющие особенности формирования сельских муниципальных организаций; основные критерии установления их территорий и административных границ; компетенции органов местного самоуправления; факторы формирования агломераций в центральных поселениях и их площади.

**Богданова Ж.А. УЧЕТ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ НА РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.17.

Рассмотрен учет готовой продукции и ее реализации в условиях перехода Республики Крым на Российское законодательство. Проведен сравнительный анализ нормативной базы и методики учета готовой продукции и ее реализации по украинским и российским стандартам бухгалтерского учета. Приведены этапы перехода с одного законодательство на другое.

**Ветрова Н.М., Гайсарова А.А. О МЕТОДАХ ОЦЕНИВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.23.

В статье выявлены особенности современных подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий с учетом теории инвестирования. Уточнен методический подход к оценке на основе метода обобщающих групповых коэффициентов

**Ергин С.М. ЦЕНЗОВЫЙ РЫНОК КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФОРМА СУЩЕСТВОВАНИЯ МОНОПОЛИЙ В ТЕОРИИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.29.

В статье раскрывается значение теории отраслевых рынков для определения эффективной антимонопольной политики государства. На основе неинституционального подхода представлена авторская интерпретация категории „лицензионная система”. Выявлена экономическая сущность и содержание цензового рынка.

**Ключанцева В.Н., Гроздева Е.А. БАЛАНС НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ: ОБЩИЕ ЧЕРТЫ И ОТЛИЧИЯ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.35.

В статье дан сравнительный анализ балансу народного хозяйства и системе национальных счетов, раскрыто их содержание, общие черты и отличия, преимущества и недостатки, показаны причины перехода мировой национальной статистики к единому инструментарию.

**Нагорский Ю.А. ПЕРСПЕКТИВЫ САМОРЕАЛИЗАЦИИ РАБОТНИКОВ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.41.

В статье всесторонне рассматриваются перспективы самореализации работников в системе организационно-экономических ценностей предприятия, такие как повышение квалификации работников, условия для карьерного роста, взаимоотношения в коллективе.

**Ячменев Е.Ф. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАДАЧИ СОСТАВЛЕНИЯ РАСПИСАНИЯ ЗАНЯТИЙ ВУЗА.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.46.

Построение математической модели составления расписания с учетом ограничений конкретного высшего учебного заведения, является неоднозначной и сложной задачей. Для этого необходимо: проанализировать условия реализации задачи составления расписания; выбрать адекватный инструмент построения модели; сформировать массив исходных данных, определить параметры математической модели и коэффициенты, характеризующие решение. Целевая функция модели получается методом линейной свертки частных критериев оптимальности решения. Модели является расширяемой, и в случае необходимости есть возможность дополнить ее необходимыми требованиями.

**Дышловой И.Н. РОЛЬ ПРОГРАММНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ РЕКРЕАЦИИ И ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.52.

В статье рассмотрены негативные аспекты формирования и реализации программ, направления перехода к устойчивому инновационному развитию, предложено использовать базовые принципы программно-целевого метода. Обозначены этапы формирования и реализации целевых комплексных программ развития регионов. Предложены направления и актуальные задания по формированию и реализации конкурентоспособного регионального рекреационно-туристического продукта в рамках целевой программы развития рекреационно-туристического региона.

**Малахова В.В. МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА С УЧЕТОМ РИСКОВ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.56.

Рассмотрена система управления строительным комплексом региона, определены ее характеристики и структурные элементы, а также предложена модель процесса управления строительным комплексом с учетом факторов риска.

**Усков И.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЩЕГО И СПЕЦИАЛЬНОГО ФОНДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА АР КРЫМ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.60.

В статье анализируется исполнения сводного бюджета АР Крым за период 2010-2012 годов. Определяются особенности и пропорции формирования и исполнения сводного бюджета АР Крым. Рассматриваются комплексные мероприятия по повышению финансовой самостоятельности местных бюджетов Украины.

**Ефремова А.А. ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА УРОВЕНЬ ДОСТИЖЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ.** //Экономика и управление.– 2014.– №3.– С.67.

В статье рассмотрено влияние потенциала предприятия на уровень достижения хозяйственных целей. Для проведения данного исследования был использован корреляционно-регрессионный анализ, который помог выявить степень влияния различных компонентов потенциала винодельных предприятий на уровень их рентабельности. Результат исследования показал, что на уровень реализации хозяйственных целей винодельный предприятий наибольшее влияние оказывают технический, технологический и мотивационный компоненты потенциала.

**Нагорская М.Н. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.72.

В статье рассмотрено социально-экономическое развитие предприятия в условиях повышения его конкурентоспособности. Рассматривается вопрос соотношения цена-качество, а также влияние интегральных показателей для определения уровня конкурентоспособности

**Рывкина О.Л., Хоришко А.А. О ЦЕЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.76.

В статье разработан подход к формированию инструментария управления реализацией стратегии предприятия в виде наборов целевых технологий управления для менеджеров всех уровней с учетом функциональной специфики их деятельности

**Срибная Е. А., Круглова О. И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.80.

В настоящей статье изучены этапы осуществления проектного финансирования, проведен SWOT-анализ его применения, рассмотрены основные показатели оценки эффективности проекта, обоснованы количественные и качественные модели, используемые коммерческими банками для оценки эффективности реализуемых инвестиционных проектов, а также для идентификации возможных выгод и угроз при их реализации...

**Стаценко, Е.В., Рубан Е.С. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА АНКЕТИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ**

**ПЕРСОНАЛА СИСТЕМОЙ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО МОТИВИРОВАНИЯ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.86.

Рассмотрено понятие нематериального мотивирования персонала на предприятии. Исследованы подходы ученых к проведению анкетирования, на основании которых разработана собственная методика оценки уровня удовлетворенности персонала системой нематериального мотивирования на предприятии.

**Цопа Н.В., Ковальская Л.С. ЭКОНОМИКО - ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.92.

Определены особенности использования энергетических ресурсов в строительной отрасли с экономической и правовой точек зрения. Рассмотрены теоретические подходы к трактовке понятийно-терминологического аппарата энергосбережения и энергетической эффективности в строительстве. Особое внимание уделено вопросам эффективности использования энергетических ресурсов при строительстве объектов. Экономически обоснован показатель для определения энергетической эффективности строительного производства.

**Зелинская Н.Б. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТЭР НА ОБЪЕКТАХ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ КРЫМА.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.97.

В статье выявлены региональные особенности и дана оценка потребления топливно-энергетических ресурсов на объектах теплоснабжения региона, определены приоритетные направления формирования стратегии устойчивого развития теплоэнергетики Крыма. Определен потенциал различных видов топливно-энергетических ресурсов Федерального округа Крым.

**Прохорова О.В. ФОРМАЛИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СОСТОЯНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.102.

В данной статье рассмотрены аспекты формализации факторов воздействия на состояние и управление, а также развития предприятиями санаторно-курортного комплекса Республики Крым, как экономической системе. Предложены несколько подходов к рассмотрению функционирования системы управления санаторно-курортным комплексом. Проанализировано состояние, проблемы и перспективы развития деятельности, как объектов размещения, так и санаторно-курортного комплекса в целом.

**Скараник С.С. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ИЗУЧЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ.** //Экономика и управление.– 2014.–№3.– С.106.

В статье рассматриваются особенности методики изучения современных направлений экономической мысли. Анализируются основные теоретические положения, особенности предмета изучения и методологии неоклассического направления экономической мысли, институционализма, кейнсианства, неолиберализма. Уделено внимание общим свойствам и отличительным признакам современных направлений экономической мысли, а также предпосылкам и закономерностям их возникновения и развития.

**Єфремов О.В. ТЕРИТОРІАЛЬНЕ ФОРМУВАННЯ СІЛЬСЬКИХ МУНІЦИПАЛЬНИХ ОРГАНІЗОВАНОСТЕЙ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.8.

Уточнено: принципи і методи, що визначають особливості формування сільських муніципальних організованностей; основні критерії встановлення їх територій та адміністративних кордонів; компетенції органів місцевого самоврядування; чинники формування агломерації в центральних поселеннях і їх площі.

**Богданова Ж.А. ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ І ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ РЕСПУБЛІКИ КРИМ НА РОСІЙСЬКЕ ЗАКОНОДАВСТВО.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.17.

Розглянутий облік готової продукції і її реалізації в умовах переходу Республіки Крим на Російське законодавство. Проведен порівняльний аналіз нормативної бази і методики обліку готової продукції і її реалізації за українськими і російськими стандартами бухгалтерського обліку. Приведені етапи переходу з одного законодавства на інше.

**Ветрова Н.М. Гайсарова А.А. ПРО МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.23.

У статті виявлено особливості сучасних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств з урахуванням теорії інвестування. Уточнено методичний підхід до оцінки на основі методу узагальнюючих групових коефіцієнтів

**Єрґін С.М. ЦЕНЗОВИЙ РИНОК ЯК ЕКОНОМІЧНА ФОРМА ІСНУВАННЯ МОНОПОЛІЇ В ТЕОРІЇ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.29.

У статті розкривається значення теорії галузевих ринків для визначення ефективної антимонопольної політики держави. На основі неінституціонального підходу представлена авторська інтерпретація категорії „ліцензійна система”. Виявлено економічна сутність і зміст цензового ринку.

**Ключанцева В.М., Гроздєва О.А. БАЛАНС НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА І СИСТЕМА НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ: СПІЛЬНІ РИСИ ТА ВІДМІННОСТІ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.35.

У статті дан порівняльний аналіз балансу народного господарства та системи національних рахунків, розкрито їх зміст, загальні риси та відмінності, переваги та недоліки, показані причини переходу світової національної статистики до єдиного інструментарію.

**Нагорський Ю. А. ПЕРСПЕКТИВИ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ У СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЦІННОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.41.

У статті всебічно розглядаються перспективи самореалізації працівників у системі організаційно-економічних цінностей підприємства, такі як підвищення кваліфікації працівників, умови для кар’єрного зростання, взаємини в колективі.

**Ячменьов Є.Ф. МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАВДАННЯ СКЛАДАННЯ РОЗКЛАДУ ЗАНЯТЬ У ВНЗ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.46.

Побудова математичної моделі складання розкладу з урахуванням обмежень конкретного учбового закладу є складною. Для цього необхідно: проаналізувати умови реалізації завдання, обрати адекватний інструмент побудови моделі, сформувати масив вхідних даних, визначити параметри моделі та коефіцієнти, що характеризують рішення. Цільова функція моделі визначається методом лінійної згортки часткових критеріїв оптимальності рішення. Модель є такою, що розширюється, і за необхідності може бути доповненою необхідними вимогами.

**Дишловий І. М. РОЛЬ ПРОГРАМНОГО ПІДХОДУ У РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЇ ТА ТУРИЗМУ РЕСПУБЛІКИ КРИМ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.52.

У статті розглянуто негативні аспекти формування і реалізації програм, напрями переходу до сталого інноваційного розвитку, запропоновано використовувати базові принципи програмно-цільового методу. Позначені етапи формування та реалізації цільових комплексних програм розвитку

регіонів. Запропоновано напрями та актуальні завдання по формуванню і реалізації конкурентоспроможного регіонального рекреаційно-туристичного продукту в рамках цільової програми розвитку рекреаційно-туристичного регіону.

**Малахова В.В. МОДЕЛЬ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ КОМПЛЕКСОМ РЕГІОНУ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.56.

Розглянуто систему управління будівельним комплексом регіону, визначено її характеристики та структурні елементи, а також запропонована модель процесу управління будівельним комплексом з урахуванням факторів ризику.

**Усков І.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ЗАГАЛЬНОГО І СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДІВ ЗВІДНОГО БЮДЖЕТУ АР КРИМ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.60.

У статті аналізується виконання зведеного бюджету АР Крим за період 2010-2012 роки. Визначаються особливості і пропорції формування і виконання зведеного бюджету АР Крим. Розглядаються комплексні заходи щодо підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів України.

**Єфремова А.О. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА РІВЕНЬ ДОСЯГНЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ЦІЛЕЙ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.67.

У статті розглянуто вплив потенціалу підприємства на рівень досягнення господарських цілей. Для проведення цього дослідження був використаний кореляційно-регресійний аналіз, який допоміг виявити ступінь впливу різних компонентів потенціалу виноробних підприємств на рівень їх рентабельності. Результат дослідження показав, що на рівень реалізації господарських цілей виноробний підприємств найбільший вплив чинить технічний, технологічний і мотиваційний компоненти потенціалу.

**Нагорська М.Н. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.72.

У статті розглянуто соціально-економічний розвиток підприємства в умовах підвищення його конкурентоздатності. Розглядається питання співвідношення ціна-якість, а також вплив інтегральних показників для визначення рівня конкурентоспроможності

**Ривкіна О.Л., Хорішко Г.О. ПРО ЦІЛОВІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РЕАЛІЗАЦІЄЮ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.76.

У статті розроблено підхід до формування інструментарію управління реалізації стратегії підприємства у вигляді наборів цільових технологій управління для менеджерів усіх рівнів з урахуванням функціональної специфіки їх діяльності.

**Срібна К. А., Круглова О. І. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.80.

У дійсній статті вивчені етапи здійснення проектного фінансування, проведений SWOT-аналіз його застосування, розглянуті основні показники оцінки ефективності проекту, обґрунтовані кількісні та якісні моделі, використовувані комерційними банками для оцінки ефективності реалізованих інвестиційних проектів, а також для ідентифікації можливих вигод і загроз при їх реалізації...

**Стаценко Е.В., Рубан О.С. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ АНКЕТУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРИ ОЦІНЮВАННІ РІВНЯ ЗАДОВОЛЕНOSTІ ПЕРСОНАЛУ СИСТЕМОЮ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО МОТИВУВАННЯ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.86.

Розглянуто поняття нематеріального мотивування персоналу на підприємстві. Досліджено підходи вчених до проведення анкетування, на підставі яких розроблена власна методика оцінки рівня задоволеності персоналу системою нематеріального мотивування на підприємстві.

**Цопа Н.В., Ковальська Л.С. ЕКОНОМІКО - ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В БУДІВНИЦТВІ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.92.

Визначені особливості використання енергетичних ресурсів в будівельній галузі з економічної і правової точок зору. Розглянуті теоретичні підходи до трактування понятійно-термінологічного апарату енергозбереження і енергетичної ефективності в будівництві. Особлива увага приділена питанням ефективності використання енергетичних ресурсів при будівництві об'єктів. Економічно обґрунтований показник для визначення енергетичної ефективності будівельного виробництва.

**Зелінська Н.Б. СУЧАСНИЙ СТАН СПОЖИВАННЯ ПЕР НА ОБ'ЄКТАХ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ КРИМУ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.97.

У статті виявлено регіональні особливості і дана оцінка споживання паливо-енергетичних ресурсів на об'єктах теплопостачання регіону, визначено пріоритетні напрями формування стратегії сталого розвитку теплоенергетики Криму. Визначено потенціал різних видів паливно-енергетичних ресурсів Федерального округу Крим.

**Прохорова О.В. ФОРМАЛІЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СТАН ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ РЕСПУБЛІКИ КРИМ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.102.

У даній статті розглянуті аспекти формалізації факторів впливу на стан і управління, а також розвитку підприємствами санаторно-курортного комплексу Республіки Крим, як економічної системи. Запропоновано декілька підходів до розгляду функціонування системи управління санаторно-курортним комплексом. Проаналізовано стан, проблеми та перспективи розвитку діяльності, як об'єктів розміщення, так і санаторно-курортного комплексу в цілому.

**Скаранік С.С. ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ВИВЧЕННЯ СУЧАСНИХ НАПРЯМКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ.** //Економіка і управління. – 2014. – №3.– С.103.

У статті розглядаються особливості методики вивчення сучасних напрямків економічної думки. Аналізуються основні теоретичні положення, особливості предмета вивчення та методології неокласичного напрямку економічної думки, інституціоналізму, кейнсіанства, неолібералізму. Приділено увагу загальним властивостям і відмінностям сучасних напрямків економічної думки, а також передумовам і закономірностям їх виникнення та розвитку.

**Efremov A. TERRITORIAL FORMING OF RURAL MUNICIPAL ORGANIZATIONS.** // Economy and Management.–2014.–№3.–P.8.

Is Specified: principles and methods, determining the features forming of rural municipal organizations; basic criteria the establishment of their territories and administrative scopes; jurisdictions of organs of local self-government; factors of forming of agglomerations are in central settlements and their area.

**Bogdanova J.A. ACCOUNT OF THE PREPARED PRODUCTS AND HER REALIZATION IN THE CONDITIONS OF PASSING OF REPUBLIC OF CRIMEA TO RUSSIAN LEGISLATION.** // Economy and Management.–2014.–№3.–P.17.

The account of the prepared products and her realization is considered in the conditions of passing of Republic of Crimea to the Russian legislation. The comparative analysis of normative base and methodology of account of the prepared products and her realization is conducted on the Ukrainian and Russian standards of record-keeping. The stages over of transition are brought from one the legislation on other.

**Vetrova N.M., Gaysarova A.A. ABOUT ESTIMATION METHOD INVESTMENT POTENTIAL.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.23.

In the article the peculiarities of modern approaches to the evaluation of investment attractiveness of enterprises with the theory of investment. Updated methodical approach to the assessment on the basis of summarizing the group coefficients

**Yergin S.M. QUALIFICATION MARKET AS THE ECONOMIC FORM OF THE EXISTENCE OF MONOPOLIES IN THE THEORY OF INDUSTRIAL ORGANIZATION.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.29.

In the article explains the importance of the theory of industrial markets as the determination of the effective antitrust policy. The author's interpretation category «licensing system» presents on the basis of neo-institutional approach. An economic nature and content of the qualification market is spotted.

**Valeria Klyuchanceva, Elena Grozdeva. BALANCE OF THE NATIONAL ECONOMY AND THE SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS: SIMILARITIES AND DIFFERENCES.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.35.

In article the comparative analysis is this to balance of a national economy and system of national accounts, their content, common features and differences, benefits and shortcomings is opened, the reasons of transition of world national statistics to single tools are shown.

**Nagorsky Y. A. THE PROSPECTS OF SELF-REALIZATION OF EMPLOYEES IN THE SYSTEM OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC VALUES OF THE COMPANY.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.41.

The article comprehensively examines the prospects of self-realization of employees in the system of organizational-economic values of the enterprise, such as training of employees, career development, relationships in the team.

**Jachmenev E.F. MATHEMATICAL MODELING OF SCHEDULING PROBLEMS OF THE UNIVERSITY STUDIES.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.46.

Mathematical model of scheduling within the constraints of a particular institution of higher education, is ambiguous and challenging. For this purpose: to analyze the conditions of realization of the task scheduling; choose an adequate tool for constructing the model; form an array of raw data to determine the parameters of the mathematical model and coefficients characterizing solution. The objective function of the model is obtained by linear convolution of partial criteria optimal solution. The model is extensible, and if necessary have the opportunity to supplement its requirements.

**Dyshlovoy I. N. THE ROLE OF THE PROGRAMMATIC APPROACH IN THE DEVELOPMENT OF RECREATION AND TOURISM OF THE REPUBLIC OF CRIMEA.** // Economy and Management.–2014.–№3.–P.52.

The article considers the negative aspects of the formation and implementation of programs, the direction of the transition to sustainable innovative development, it is proposed to use the basic principles of the program-target method. Marked the stages of formation and realization of target complex programs of development of

regions. The proposed direction and actual tasks on formation and implementation of a competitive regional recreation and tourism product within the target program of development of recreation and tourism in the region.

**Malachova V. MODEL OF MANAGEMENT BUILDING COMPLEX OF REGION TAKING INTO ACCOUNT RISKS.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.56.

A system of management of the construction complex of the region, defined its characteristics and structural elements, and also proposed a model of the process control building complex.

**Uskov I. FEATURES OF FORMING AND DIRECTION OF THE USE GENERAL AND SPECIAL FUNDS OF SUMMARY BUDGET ARE CRIMEA.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.60.

In the article analysed executions of summary budget ARE Crimea for period 2010–2012. Features and proportions of forming and execution of summary budget are determined ARE Crimea. Complex measures are examined on the increase of financial independence of local budgets of Ukraine.

**Efremova A. FEATURES OF INFLUENCE OF POTENTIAL OF ENTERPRISE ON LEVEL OF ACHIEVEMENT OF ECONOMIC AIMS.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.67.

In the article influence of potential of enterprise is considered on the level of achievement of economic aims. For realization of this research a cross-correlation-regressive analysis which helped to educe the degree of influence of different elements of potential of vine making enterprises on the level of profitability of these enterprises was used. A research result showed that on the level of realization of economic aims vine making enterprises most influence is rendered by technical, technological and motivational component of potential.

**Nagorskaya M.N. SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF INCREASE OF ITS COMPETITIVENESS.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.72.

The article considers the socio-economic development of the enterprise in the conditions of increase of its competitiveness. Considers the question of the ratio price-quality, and the impact of integrated indicators to determine the level of competitiveness

**Ryvkin O.L., Horishko A.A. ABOUT TARGET MANAGEMENT TECHNOLOGIES FOR IMPLEMENTATION OF AN ENTERPRISE'S STRATEGY.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.76.

In the article an approach to the formation of management tools for implementation of a strategy of an enterprise in the form of sets of target management technologies for managers at all levels, taking into account the specificity of their functional activity, is developed.

**Sribnaya E. A., Kruglova O. I. EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF PROJECT FINANCING.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.80.

In this paper we study the stages of implementation of the project financing, conducted SWOT-analysis of its application, the basic indicators to assess the effectiveness of the project, grounded qualitative and quantitative models used by commercial banks to assess the effectiveness of implemented investment projects, as well as to identify the possible benefits and risks of their implementation...

**Stacenko E., Ruban H. FEATURES OF THE PROCESS OF QUESTIONING WORKERS " ORGANIZATIONS IN ASSESSING THE LEVEL OF STAFF SATISFACTION WITH THE SYSTEM OF NON-MATERIAL MOTIVATION.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.86.

The concept of intangible motivate their personnel. Investigated approaches scientists to conduct the survey on the basis of which has developed its own method of assessing the level of employee satisfaction intangible motivation system in the enterprise.

**Tsopa N.V., Kovalskaya L.S. ECONOMIC AND LEGAL FEATURES OF THE USE OF ENERGY RESOURCES IN CONSTRUCTION.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.92.

The article discusses the features of usage energy resources in the construction industry from the economic and legal points of view. The theoretical approaches to interpretation of the conceptual and terminological apparatus of energy saving and energy efficiency in construction industry were considered. Particular attention is given to issues of efficient use of energy resources during construction. Rate for determining the energy efficiency of building production was economically justified.

**Zelynskaya N.B. CURRENT STATE OF ENERGY RESOURCES CONSUMPTION AT HEATING STATIONS OF THE CRIMEA.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.97.

The article identified regional characteristics and the estimation of consumption of fuel and energy resources for heating stations in the region, identified priority areas for the formation of the sustainable development strategy of heat supply in Crimea. Determined the potential of different types of fuel and energy resources of the Federal district of Crimea.

**Prokhorova O.V. FORMALIZATION OF FACTORS IMPACT ON THE CONDITION AND MANAGEMENT OF THE SANATORIUM-RESORT COMPLEX OF THE REPUBLIC OF CRIMEA.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.102.

This article describes aspects of the formalization of the factors on the condition and management, and development of enterprises of the sanatorium-resort complex of the Republic of Crimea, as an economic system. Proposed several approaches to the functioning of a control system of sanatorium-resort complex. Analyzed the status, problems and prospects of development activities, as accommodation facilities and sanatorium-resort complex in General.

**Skaranik S. FEATURES TECHNIQUE OF STUDYING OF MODERN DIRECTIONS OF ECONOMIC THOUGHT.** //Economy and Management.–2014.–№3.–P.106.

The article analyzes the techniques of studying of modern trends of economic thought. The basic theoretical principles, peculiarities of the subject and methodology of neoclassical theory, institutionalism, keynesianism, neo-liberalism are analyzed. The general properties and characteristics of modern trends of economic thought, as well as conditions of their appearance and development are considered.

## Наши авторы

Богданова Жаннета Анатольевна	- к.э.н., доцент, Национальная академия природоохранного и курортного строительства, (НАПКС), г.Симферополь.
Ветрова Наталья Моисеевна	- д.т.н., профессор, НАПКС, г.Симферополь.
Гайсарова Анастасия Андреевна	- ассистент, НАПКС, г.Симферополь.
Гроздева Елена Анатольевна	- к.э.н., НАПКС, г.Симферополь.
Дышловой Игорь Николаевич	- д.э.н., доцент НАПКС г.Симферополь
Ергин Сергей Михайлович	- к.э.н., доцент, Крымский экономический институт, г. Симферополь.
Ефремов Алексей Владимирович	-д.э.н., профессор, НАПКС, г.Симферополь.
Ефремова Анжелика Александровна	- к.э.н., доцент, Крымский экономический институт, г. Симферополь.
Зелинская Наталья Борисовна	-соискатель, НАПКС, г.Симферополь.
Ключанцева Валерия Николаевна,	- магистр, НАПКС, г.Симферополь.
Ковальская Любовь Сергеевна	- к.э.н., доцент НАПКС, г.Симферополь.
Круглова Ольга Игоревна	- магистрант группы СуФ-141, НАПКС, г.Симферополь.
Малахова Виктория Владимировна	- к.э.н., доцент, НАПКС, г.Симферополь.
Нагорская М.Н.	- д.э.н., профессор, СевНТУ, г. Севастополь
Нагорский Ю.А.	-к.э.к.н., доцент, СевНТУ, г. Севастополь
Прохорова Ольга Викторовна	- аспирант, НАПКС, г.Симферополь
Рубан Елена Сергеевна	- магистрант, НАПКС, г.Симферополь.
Рывкина Ольга Леонидовна	- к.э.н., доцент, НАПКС, г.Симферополь.
Скараник Станислава Степановна	- ст. преподаватель, доцент, НАПКС, г.Симферополь.
Срибная Екатерина Андреевна	-доцент, к.э.н., НАПКС, г.Симферополь.
Стаценко Евгения Владиславовна	- к.э.н., доцент, НАПКС, г.Симферополь.
Усков Игорь Валерьевич	- д.э.н., доцент, НАПКС, г.Симферополь.
Хоришко Анна Алексеевна	- ст. преподаватель, НАПКС, г.Симферополь.
Цопа Наталья Владимировна	- д.э.н., профессор, НАПКС, г.Симферополь.
Ячменев Евгений Федорович	- к.э.н., доцент, НАПКС, г.Симферополь.

### **Вниманию авторов**

Редакция принимает оригинальные, не опубликованные прежде статьи по теоретическим и прикладным проблемам экономики и управления, которые имеют научную и практическую ценность.

Статьи присылаются в двух экземплярах вместе с необходимыми сопроводительными документами: рецензия ведущих ученых, информационная страница - данные об авторах, аннотации на русском, украинском и английском языках.

При подготовке статей для публикации просим придерживаться таких правил:

1. Статья должна быть напечатана на одной стороне стандартного листа через 1,5 интервала четким шрифтом, кегль 12 (параметры страницы – слева 2, справа -2, внизу -2, сверху -2), первая строка абзаца печатается с отступом – 1. Обязательно предоставляется электронная версия статьи, записанная на дискете 3,5" или присланная по электронной почте (E-mail: [xaoc@napks.edu.ua](mailto:xaoc@napks.edu.ua)) с темой «Экономика и управление». Файл должен иметь название – ФИО автора, включать информационную страницу и текст статьи. Текстовые файлы подаются в формате Word Document произвольной версии, графические файлы - в формате BMP, TIFF, GIF, JPEG или XLS (при наличии диаграмм Excel), в сопровождении текстовой распечатки.

2. Объемы статей от 6 до 10, рецензий - до 4, хроники - до 2 страниц машинописного текста

На информационной странице (перед первой страницей статьи) указывается:

на русском языке фамилия, имя, отчество, научная степень, ученое звание, место работы, город расположения места работы, полный адрес. На этом же листе тексты аннотаций подаются на русском, украинском и английском языках по форме: фамилия, имя, отчество автора (шрифт полужирный курсив), название статьи (шрифт полужирный, все прописные); со следующей строки - текст аннотации (объем аннотации от 5 до 8 строк).

После разрыва страниц файла, на первой странице статьи указываются:

1-я строка: по левому краю - индекс УДК (шрифт обычный, 1,5 интервал),

2-я и последующие строки названия: посередине - название статьи (шрифт полужирный, все прописные, через 1 интервал),

строки ниже названия: посередине - фамилия и инициалы автора (курсивом, через 1 интервал),

строки ниже: отступ слева -1 – текст аннотации на языке статьи (курсив, через 1 интервал);

строки ниже: отступ слева -1 - ключевые слова (полужирный курсив, через 1 интервал).

Целесообразно обратиться в редакцию по поводу оформления статей по указанному E-mail: [xaoc@napks.edu.ua](mailto:xaoc@napks.edu.ua) и получить электронную версию требований с примером оформления.

3. Научная статья должна содержать постановку проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами; анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных прежде частей общей проблемы, которым посвящается статья; формулирование целей статьи (должна отражать ожидаемый результат, быть четко сформулированной); изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов; выводы данного исследования (должны четко корреспондироваться с целями статьи) и перспективы дальнейшего исследования в данном направлении, список использованных источников (шрифт полужирный, все прописные).

Авторы несут ответственность за точность изложенных фактов, цитат, статистических данных, географических названий, собственных имен.

4. Цифровой материал по возможности сводится в таблицу и не дублируется в тексте. Таблицы должны быть компактными, иметь порядковый номер (в шапке таблицы в квадратных скобках дается ссылка на источник информации).

5. Количество графического материала должны быть минимальным. Графики и схемы не следует перегружать текстовыми надписями.

При ссылке в тексте на литературный источник следует привести порядковый номер, который соответствующая работа имеет в списке используемых источников.

Математические формулы должны быть написаны с помощью текстового редактора Microsoft Word применение шрифта 8 Symbol при написании математических символов и греческих букв. При наборе сложных формул следует применять Редактор формул. Все символы должны объясняться.

6. Сокращение слов и словосочетаний, кроме общепринятых сокращений мер и сроков, не разрешаются.

7. Список используемых источников приводят в порядке упоминания источника в тексте, располагают в конце статьи и оформляют соответственно современным требованиям ВАК Украины (определены в Бюлетень ВАК України - 2008. - №6). Зарубежная литература подается языком оригинала.

8. Редакция проводит внутреннее рецензирование и оставляет за собой право сокращать, вносить редакционные правки в текст статей.

9. Статьи, оформленные с нарушением данных правил, редакцией не рассматриваются и не возвращаются авторам.

10. В связи с большими расходами на подготовку и издание журнала авторский гонорар редакция не платит.