



Державний вищий навчальний заклад  
«Національний гірничий університет»  
М. Дніпропетровськ, Україна



Жешувський університет  
М. Жешув, Польща

**Економіка в умовах глобалізації: проблеми,  
тенденції, перспективи**  
Збірник матеріалів  
II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

**Экономика в условиях глобализации: проблемы,  
тенденции, перспективы**  
Сборник материалов  
II международной научно-практической интернет-конференции

**Economy in the conditions of globalization: problems,  
tendencies, prospects**  
Materials Digest of the  
2nd International Scientific and practical Internet-Conference

**Дніпропетровськ  
2014**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
ЖЕШУВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Економіка в умовах глобалізації: проблеми,  
тенденції, перспективи**  
Збірник матеріалів  
II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції  
17-20 березня 2014 р.  
Дніпропетровськ – Жешув

**Экономика в условиях глобализации: проблемы,  
тенденции, перспективы**  
Сборник материалов  
II международной научно-практической интернет-конференции  
17-20 марта 2014 г.  
Днепропетровск – Жешув

**Economy in the conditions of globalization: problems,  
tendencies, prospects**  
Materials Digest of the  
2nd International Scientific and practical Internet-Conference  
from 17 till 20 of March, 2014  
Dnipropetrovsk – Rzeszow

Дніпропетровськ  
НГУ  
2014

УДК 330  
ББК 65  
Е45

**Економіка** в умовах глобалізації: проблеми, тенденції, перспективи: зб.  
Е45 матеріалів II міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 17-20 бер. 2014 р.,  
Дніпропетровськ – Жешув / відп. ред. В. Шаповал, Б. Шлюсарчик. – Д.:  
Національний гірничий університет, 2014. – 93 с.

ISBN 978 – 966 – 350 – 409 – 4

Викладено результати наукових досліджень з проблем, тенденцій та перспектив економіки в умовах глобалізації. Зокрема розглянуто питання розвитку людського потенціалу; державне регулювання економічних процесів; інновації в економіці та управлінні, управління інноваціями та інноваційною діяльністю; логістика; маркетинг: сучасний стан, перспективи розвитку; математичні та інструментальні методи економіки; міжнародна торгівля та геополітичні інтереси; менеджмент: сучасний стан, перспективи розвитку; світова економіка та міжнародні відносини; розвиток соціально-економічних відносин в умовах глобалізації; раціональне природокористування та економічна безпека; роль інформаційних технологій в процесі глобалізації світової економіки; сучасні інформаційні технології в економічній діяльності; сучасні проблеми економічної теорії та практики; управління національною економікою; управління соціально-економічним розвитком регіону; управління підприємствами, галузями, комплексами; управлінський та бухгалтерський облік, аналіз і аудит; сталий розвиток підприємств, галузей, комплексів; фінансове управління розвитком економічних систем; економіка та управління якістю; економіка праці та управління персоналом.

Доповіді друкуються в авторській редакції.

ISBN 978 – 966 – 350 – 409 – 4

© ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2014

## ЗМІСТ

<b>Абрамова В.Г</b> Напрямки підвищення інноваційного потенціалу підприємства.....	5
<b>Башинський Т.В.</b> Соціальні гарантії і соціальні стандарти як інструменти управління рівнем життя населення країни.....	8
<b>Бушужева Т.Н.</b> Принципы формирования экономики знаний.....	12
<b>Герасименко Т.В.</b> Шляхи диверсифікації діяльності металургійних підприємств з метою збільшення прибутку.....	16
<b>Горбатюк А.С.</b> Інноваційні методи управління персоналом.....	19
<b>Исмагилова Т.В., Михайлов В.С.</b> Организация денежно-кредитного регулирования инвестиций в РФ.....	21
<b>Исмагилова Т.В., Михайлов В.С., Орлова В.М.</b> Особенности пенсионных реформ в РФ.....	27
<b>Исмагилова Т.В., Михайлов В.С., Шакиев В.А.</b> Методика расчета колебания рыночной цены в РФ.....	30
<b>Кабаченко Д.В., Камушева Ю.</b> Оптимізація витрат як фактор покращення фінансово-економічного стану підприємства.....	35
<b>Клойзнер В.Д.</b> Показатели и шкалы структурной неоднородности совокупности.....	41
<b>Кутукова В.Э.</b> Явление «гибкой интеграции» в европейском союзе, ее эволюция и практическое применение.....	48
<b>Медведовська Т.П.</b> Економічний розвиток України в сучасних умовах глобалізації та інтеграції.....	54
<b>Мельнікова Ю.І.</b> Необхідність застосування крос-докінгу.....	57

<b>Мильцина Т.А.</b> Влияние рисков на деятельность предприятия.....	59
<b>Нелин Д.В.</b> Из истории государственного регулирования экономики (на примере горнозаводской промышленности Урала XVIII в.).....	60
<b>Підплетько А.О.</b> Стан конкурентоспроможності вугільної продукції в Україні.....	67
<b>Пономаренко П.І., Іваровська Н.В.</b> Обґрунтування напрямків підвищення прибутку промислового підприємства.....	69
<b>Пономаренко П.І., Сідненко Є.Ю.</b> Обґрунтування необхідності розробки стратегії розвитку КРСП ТОВ «Дніпровське».....	70
<b>Пономаренко П.І., Турчин Ю.О.</b> Ефективність управління витратами підприємства.....	72
<b>Попович Ю.В.</b> Моделювання логістичної діяльності підприємства в умовах невизначеності ризиків.....	73
<b>Скурська В.А.</b> Окремі аспекти вимірювання трудового потенціалу підприємства.....	75
<b>Ташкинова Т.В.</b> Особенности организации маркетинговой деятельности на оптовом рынке строительной продукции.....	77
<b>Федорова Е.В.</b> Совершенствование организации системы товародвижения на региональном рынке.....	85
<b>Черкавская Т.М., Яценко А.С., Коновалова А.П.</b> Развитие аграрного бизнеса.....	91

## НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Абрамова В.Г*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

На сучасному етапі розвиток світової економіки характеризується постійними змінами у структурі та динаміці суспільних потреб і, як наслідок, – загостренням конкуренції щодо пропозиції нових товарів і послуг, а також поліпшенням їх якісних характеристик. У зв'язку з цим стійкість економічного становища суб'єктів господарювання визначається темпами і масштабами здійснення інноваційної діяльності, що дозволяє своєчасно і швидко реагувати на умови конкурентної боротьби шляхом використання різноманітних нововведень, забезпечуючи більш якісне й повне задоволення потреб ринку. Тому важливого значення набуває стан рівня інноваційного потенціалу підприємств.

Нові знання, технології, освіта, інноваційний менеджмент і культура виробництва трансформуються у відповідний потенціал, зростання інноваційної активності підприємства. У зв'язку з цим, усе більша увага приділяється підвищенню якості інтелектуальної складової як визначального напрямку формування і розвитку інноваційного потенціалу підприємства [1].

Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відображенням феномена інноваційної діяльності, яке розгорталось й уточнювалося шляхом методологічних, теоретичних та емпіричних досліджень і отримало розвиток на початку 80-х років ХХ ст. Інноваційний потенціал – це сукупність природних і трудових ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, матеріальних умов, що функціонують як єдине ціле в умовах впливу факторів зовнішнього середовища з метою вирішення завдань інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал забезпечує гнучкість виробничо-господарської системи, її здатність реагувати на зовнішній вплив, адаптуватися відповідно до вимог ринку, змін законодавства тощо [5].

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, забезпечують економію витрат чи створюють умови для такої економії [2].

Основними складовими інноваційного потенціалу є: виробничо-технологічні, матеріально-технічні, організаційно-управлінські та фінансово-економічні ресурси, які в змозі забезпечити досягнення конкурентних переваг на основі використання інновацій.

Потенціалоутворюючими чинниками інноваційного потенціалу є матеріальний та інтелектуальний потенціали, які визначають стан інноваційних можливостей підприємства в певний період [4].

Важливу роль у підвищенні інноваційної активності підприємств відіграє вибір і реалізація відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства. Для цього потрібна інформація щодо величини інноваційного потенціалу та рівня його використання. Моніторинг та оцінка рівня інноваційного потенціалу є актуальним завданням, оскільки його розв'язання дає змогу приймати стратегічні й тактичні рішення щодо інноваційного розвитку підприємства й розвитку його стійких конкурентних переваг [4].

Необхідно обов'язково враховувати той факт, що розкриття інноваційного потенціалу наштовхується на подолання зовнішніх бар'єрів, які можна охарактеризувати як інноваційний клімат. Інноваційний клімат можна розглядати як всі фактори зовнішнього середовища, що впливають на інноваційний потенціал підприємства, а саме:

- можливості для виробництва нових або поліпшених видів продукції або послуг;
- можливості для зміни соціальних відносин на підприємстві (кадрові інновації);
- можливості для розробки нових методів управління (управлінські інновації);
- можливості для створення нових механізмів просування продукції на ринок (ринкові інновації);
- можливості придбання ноу-хау, патентів;
- законодавча база, низька ставка рефінансування, пільгове оподаткування;
- взаємодія влади і бізнесу;
- практика комерціалізації технологій тощо.

Стосовно впливу на інноваційний потенціал підприємства внутрішніх факторів слід зазначити, що процеси управління інноваційною діяльністю значно залежать від інноваційної культури певної організації. Під інноваційною культурою слід розуміти міру сприйнятливості організації до нововведень, досвід впровадження нових проектів, політику менеджменту в області інновацій, відношення персоналу до інновацій. За участю інноваційної культури можна реально досягти прискорення й підвищення ефективності впровадження нових технологій і винаходів, реальної протидії бюрократичним тенденціям, сприяння розкриттю інноваційного потенціалу особистості тощо[2].

Реалізації інноваційної діяльності підприємств в значній мірі сприяє інноваційна політика держави, що насамперед базується на створенні сприятливого інвестиційного клімату, а також формуванні дієвих структур для її реалізації і налагодження ефективного механізму взаємодії між ними, тобто формування сприятливих умов для функціонування суб'єктів інноваційної діяльності та розвитку підприємництва в інноваційній сфері.

Впродовж останніх років кількість винахідників та раціоналізаторів в Україні скоротилася більш, ніж у 20 разів, науковий потенціал знизився більш, ніж удвічі. На підприємствах, в установах, організаціях не проводяться передбачені державними стандартами патентні дослідження, не вивчаються

суспільні та державні потреби цієї продукції, суспільний попит на товари і послуги.

Загалом, існують наступні проблеми ефективного використання інноваційного потенціалу підприємства [2]:

- дефіцит фінансових ресурсів та погіршення матеріально-технічної бази наукових та дослідницьких центрів;
- масова еміграція кваліфікованої робочої сили;
- недосконалість законодавства, яке регулює інноваційну діяльність;
- відсутність механізму трансферу технологій та нерозвиненість інститутів венчурного бізнесу;
- високий ступінь фізичного та морального зносу основного обладнання;
- недосконалість методики оцінки ефективності інноваційних проектів;
- відсутність фондів підтримки інноваційного підприємництва.

Виходячи з виявлених проблем, можна визначити такі напрямки підвищення інноваційного потенціалу підприємств у сучасних умовах [3–4]:

- активізація науково-технічного розвитку шляхом накопичення об'єктів інтелектуальної власності, отримання нових ліцензій, патентів;
- активна співпраця з провідними галузевими та науково-дослідними інститутами, у тому числі зарубіжними;
- удосконалення кадрової політики з метою мотивації інноваційної активності персоналу, підвищення кваліфікації, зростання його професійних здібностей та навичок;
- стратегічна орієнтованість підприємства на інноваційний розвиток;
- формування автоматизованої бази накопичення, обробки і систематизації інформації для ефективного її використання;
- пріоритетне фінансування технічної бази інноваційної діяльності;
- орієнтація на створення максимально ефективної структури залучення капіталу при створенні інноваційних проектів;
- оптимізація використання природних та енергетичних ресурсів.

Отже, визначення стану інноваційного потенціалу підприємства є підґрунтям ефективного вибору інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку виробництва. Запропоновані напрямки підвищення його рівня сприятимуть досягненню високої конкурентоспроможності інноваційної продукції, максимальних темпів оновлення інноваційних технологій та високого технологічного рівня виробництва.

#### **Використані джерела:**

1. Александрова В. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України / В. Александрова, М. Скрипниченко, Л. Федулова // Економіка та прогнозування. – 2007. – №2. – С.9–26.
2. Гречан А.П. Теоретичні засади визначення інноваційного потенціалу підприємства / А.П. Гречан // Економіка та держава. – 2005. – №7. – С.34–37.
3. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. Гринько // Економіст. – 2010. – №2. – С.56–58.



4. Мірошник Р.О. Проблеми використання та оцінки інноваційного потенціалу підприємств / Р.О. Мірошник, Л.В. Меренюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2008. – №611. – С.191–197.

5. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / В.Г. Чабан // Фінанси України. – 2006. – №5. – С.142–148.

## **СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ І СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РІВНЕМ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ**

*Башинський Т.В.*

*Хмельницький національний університет*

Соціальні гарантії і соціальні стандарти виникли з досягненням суспільством певного рівня економічного розвитку. Сьогодні без них неможливо уявити сучасну соціальну державу. Вони забезпечують соціальний порядок, рівність і реалізацію прав громадян, розвиток людського потенціалу. Питання реалізації соціальних гарантій і дотримання соціальних стандартів набуває ще більшої актуальності з огляду на необхідність забезпечення сталого розвитку і прагнення України приєднатися до європейської спільноти. Цю мету неможливо реалізувати в умовах порушення прав людини, нерівності, корупції, гострих соціально-економічних проблем.

Для усунення негативного впливу таких факторів, держава має розробляти і втілювати в життя такі соціальні стандарти, які дозволяють гарантувати необхідний рівень життя громадян. Це має бути такий рівень, при якому людина має достатньо ресурсів не тільки для забезпечення життєдіяльності організму, але й фізичного і духовного розвитку. Водночас огляд літератури вказує на те, що на сьогоднішній день проблема визначення соціальних стандартів відповідно до реалій життя і їх реалізація в Україні є дуже гострою. Попри певні спроби держави виконати свої зобов'язання перед народом, соціальні стандарти залишаються низькими, і існуючі соціальні і економічні проблеми в країні не дозволяють реалізувати навіть їх.

При підготовці цієї статті були розглянуті статті, присвячені дослідженню питання соціальних гарантій та соціальних стандартів, таких вітчизняних науковців: В. А. Балюка, П. Т. Бубенка, К. Є. Гафарової, А. Ю. Жуковської, В. О. Мандибури, О. Г. Чутчевої та інших науковців. Не применшуючи важливості наукових доробок цих науковців, вважаємо за потрібне додатково розглянути сутність соціальних гарантій і соціальних стандартів як інструментів соціальної політики.

Далі розглянемо зв'язок понять «рівень життя», «соціальні гарантії», «соціальні стандарти» і «права людини».

«Рівень життя» є складним соціально-економічним поняттям, яке характеризує «досягнутий на певний проміжок часу ступінь задоволення різноманітних потреб населення (не лише фізичних, а й соціальних, інтелектуальних, духовних, політичних), включаючи реальні економічні

джерела та соціально-правові гарантії забезпечення умов життєдіяльності населення» [7, с. 11]. Рівень життя населення прямо залежить від соціально-економічного розвитку країни. Тому цей рівень може варіювати від найнижчого, який найчастіше називають фізіологічним виживанням, до найвищого, який характерний для найбагатших людей світу.

Оскільки поняття рівня життя людини є багатоаспектним, торкаючись різних сфер життя людини, воно нерозривно пов'язано і залежить від реалізації прав людини в цих сферах. Конституцією України визначено перелік прав і свобод людини, що гарантуються державою. Серед основних, право на освіту, право на житло, право на безпечне для життя і здоров'я довкілля, право на охорону здоров'я, право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло; право на соціальний захист, право на працю і право на відпочинок, право на вільний розвиток своєї особистості. [1].

Ці права втілюються в життя шляхом реалізації соціальних гарантій населенню країни. Проте виникає питання, що представляють собою ці гарантії. Так Законом України «соціальні гарантії» визначені як «встановлені законом мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму» [2]. Це визначення має інструментальний характер, проте воно не відображає глибинної суті державних соціальних гарантій.

Краще визначення запропоноване Світовим Банком, відповідно до якого суть соціальних гарантій полягає в тому, щоб спираючись на абстрактні поняття певних прав людини, втілити ці поняття у конкретні стандарти і соціальні виплати, на які можуть заявляти свої права громадяни країни. Таке розуміння соціальних гарантій і соціальних стандартів закликає в першу чергу визначитися з правами, реалізацію яких держава проводить через соціальну політику, забезпечуючи таким чином достойний рівень життя населення країни.

Соціальні стандарти в Україні в порівнянні з європейськими. Сьогодні в Україні рівень соціальних стандартів відстає від європейських стандартів. Прикладами європейських соціальних стандартів є наступні [5, с. 27]:

- 1) показник очікуваної тривалості життя при народженні (мінімум – 25, максимум 85 років);
- 2) показник грамотності дорослого населення (100%);
- 3) середня тривалість навчання (мінімум 15 років);
- 4) реальний ВВП на душу населення за ПКС (від 200 дол. США до 40 тис. дол. США);
- 5) сумарний коефіцієнт народжуваності (2,14–2,15);
- 6) коефіцієнт старіння населення (не більше 7%);
- 7) розрив у рівні доходів граничних децильних груп населення (не більше 10:1);
- 8) частка населення, яке проживає за межею бідності (не більше 10%);

9) співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати (не перевищує 1:3);

10) мінімальний рівень погодинної заробітної плати (не менше 3 дол. США);

11) рівень безробіття (не більше 8–10%);

12) кількість правопорушень на 100 тис. населення (до 5 тис. випадків);

13) рівень депопуляції (50:50);

14) кількість психічних патологій на 100 тис. населення (не більше 284 особи).

За окремими з цих показників Україну можна позиціонувати серед розвинутих країн світу. Так, наприклад, у нас високий рівень грамотності (майже 100%) і висока тривалість навчання населення. Водночас проблемними в Україні залишається середня тривалість життя населення (71 рік), рівень оплати праці, рівень річного ВВП на душу населення (3867 дол. США у 2012 році), скорочення кількості населення (з 51,9 млн у 1991 до 45,6 млн у 2013, а природний приріст -3,1 на 1000 наявного населення), старіння населення (особи у віці 60 і більше років становили 21,4% у 2012 році), високий розрив між бідними і багатими (3,3 рази), висока частка бідного населення в країні (доходи нижче прожиткового рівня мають 14,1% населення країни) [8].

Принципи побудови соціальних гарантій і соціальних стандартів. Соціальні гарантії і соціальні стандарти виступають дієвим інструментом реалізації державної соціальної політики. Проте для їх ефективного застосування вони повинні втілюватися на основі принципів, від яких також залежить визначення і реалізація державних соціальних стандартів. В науковій літературі виділяють такі принципи:

– принцип доступу. Це гарантія вчасного і в повному обсязі доступу до соціальних послуг, соціальних виплат усім громадянам, які мають на них право. Ця гарантія є ключовою і має бути реалізована таким чином, щоб покращити рівноправ'я і якість життя населення.

– принцип якості. Означає, що соціальні послуги і соціальні виплати надаються відповідно до встановлених стандартів якості. Для реалізації цієї гарантії, необхідним є регулярне проведення моніторингу, оцінки якості послуг і інформування населення щодо результатів цієї оцінки.

– принцип фінансового захисту. Особам, які не мають фінансових засобів для отримання певних послуг, гарантується отримання цих послуг чи соціальних виплат незалежно від їх фінансового стану.

– принцип постійного перегляду і участі. Означає, що стандарти регулярно переглядаються і оновлюються відповідно до наявних ресурсів, появи нових ризиків, політичних і соціальних домовленостей, розвитком науки і технологій. Це також означає, що громадяни мають право впливати на ключові елементи соціальних стандартів.

– принцип відшкодування. Громадяни, які мають право на отримання соціальних послуг та/або соціальних виплат, у разі невиконання державою вище перерахованих субгарантій, мають право на відшкодування в судовому

порядку або відповідно до розробленого механізму відшкодування, який дозволяє вирішити проблему без звернення до судів.

В Україні особливе занепокоєння викликає реалізація принципу постійного перегляду і участі. Соціальні стандарти і соціальні виплати в Україні визначаються скоріше з огляду на наявні ресурси, ніж на рівень розвитку науки і певних політичних і соціальних домовленостей. Багато стандартів просто не відповідають соціально-економічним умовам сьогодення. Крім цього, відомою в реалізації державних соціальних гарантій є проблема суттєвого розриву між реалізацією принципу доступу над усіма іншими принципами. Особливе занепокоєння викликає реалізація принципу якості, який є важливим при наданні соціальних послуг нематеріального характеру.

Резюмуючи вище сказане, соціальні гарантії і соціальні стандарти виступають дієвим інструментом, який влада може використати для покращення життя населення країни. Водночас в Україні ситуація складається таким чином, коли не в повній мірі дотримуються принципи, на яких мають базуватися ці соціальні гарантії. Більш того, діючі соціальні стандарти відстають на декілька років. При цьому реалізація і цих занижених стандартів викликає труднощі у їх реалізації через нестачу необхідних ресурсів.

Водночас орієнтація на досягнення провідних країн світу, зокрема, на соціальні стандарти країн ЄС дає можливість державним управлінням чітко визначити цілі державної соціальної політики і розробити заходи для їх досягнення. Такий підхід дозволяє покращити планування ресурсів, які держава виділяє на реалізацію соціальної політики. Крім цього, саме такий підхід дозволить Україні зменшити розрив з країнами Заходу, що дозволить полегшити процес інтеграції нашої держави в європейське співтовариство.

#### **Використані джерела:**

1. Конституція України. Закон від 26.08.1996 №254к/96-ВР. Редакція від 02.03.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/print1394970735049960>

2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» № 2017-III від 05.10.2000 року в редакції від 07.04.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2017-14/print1382882379285290>.

3. Балюк В.А. Удосконалення соціальних стандартів підвищення якості життя населення / В.А. Балюк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – 2012. – №2. – С.52–58.

4. Бубенко П.Т. Бюджетне фінансування соціальних гарантій населення України: нові стандарти соціального забезпечення / П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко, В.В. Ротару // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – №4. – С.27–40.

5. Гафарова К.Е. Європейські соціальні стандарти та їх імплементація в Україні [Електронний ресурс] / К.Е. Гафарова // Академічний огляд. – 2011. – №1(34). – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/ao/2011\\_1/4.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ao/2011_1/4.pdf).

6. Жуковська А.Ю. Соціальні стандарти у сфері доходів населення та проблематика їх запровадження в Україні / А.Ю. Жуковська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №.11. – С.181–189.

7. Мандибура В.О. Рівень життя населення та механізми його регулювання / В.О. Мандибура // Автореф. на здобут. наук. ступ. доктора. екон. наук за спец. 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. Київ: Інститут економіки НАН України, 1999.

8. Статистичний збірник України 2012. Державний комітет статистики України. Київ: Держкомстат України, 2013.

9. Чутчева О.Г. Щодо визначення соціальних стандартів: проблеми теорії та практики / О.Г. Чутчева // Держава і право. – 2010. – №48. – С.339–344.

## **ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ**

*Бушueva Т.Н.*

*Челябинский институт (филиал) ФГБОУ ВПО*

*«Российский государственный торгово-экономический университет»*

В последние годы, как в научных, так и в правительственных кругах активно обсуждаются проблемы формирования экономики знаний. При этом внимание специалистов акцентируется на закономерном переходе ведущих стран, и России в том числе, к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Однако, в России, по мнению большинства ведущих ученых, экономика знаний находится в зачаточном состоянии – в основном на декларативном уровне [1–3]. «Россия стоит на пороге изменений, связанных не только с эксплуатацией природных ресурсов. Стране предстоит не только вернуть своей социально-экономической системе свойство инновационного развития, но и заложить фундамент экономики, которая будет определять облик России на многие годы вперед» [2, с.8].

Анализ информационных источников и публичных выступлений политиков позволяет сформулировать явное противоречие между национальными стратегическими ориентирами, соответствующими вызовам современной эпохи, и реальным состоянием российской экономики, продающей природные ресурсы и потребляющей импортные технологии в отсутствие эффективной системы взаимоотношений между наукой, бизнесом и государством, при которых новые знания, воплощаясь в инновациях, придавали бы импульс и новое качество экономическому росту. Можно заключить, что в практической реализации формирование экономики знаний – длительный, сложный и, к сожалению, пока малоэффективный процесс. Для того чтобы разработать эффективную модель экономики знаний, отражающую процесс ее прогрессивного развития необходимо уточнить научный фундамент, на котором она базируется.

Именно с учетом данного обстоятельства реформирование секторов экономики, в которых осуществляется производство и распространение новых знаний, необходимо осуществлять на основе осмысления сущности, раскрытия содержания и применения специфического научного инструментария, позволяющего проникнуть вглубь экономических явлений и процессов. Научные подходы, закономерности, принципы и методы – это и есть арсенал инструментов эффективного управления процессом формирования экономики знаний, равно как и любым другим объектом. Их полнота, обоснованность, взаимовлияние и взаимообусловленность – условие обеспечения высокого качества соответствующих управленческих решений. Поэтому выявление и изучение содержания базовых принципов формирования экономики знаний имеет большое значение для понимания механизмов и тенденций ее развития.

Принцип – основное, исходное положение теории, правило поведения субъекта управления в какой либо сфере деятельности и правило поведения экономических агентов. От обоснованности структуры и содержания совокупности принципов зависит успех в решении любой проблемы.

В контексте ключевой роли, которую играет современное государство в приоритетном развитии новой экономики, основанной на знаниях и высоких технологиях, под принципами ее формирования будем понимать совокупность правил, основных положений и норм, которым должны следовать руководители экономических агентов в процессе целенаправленного формирования экономики знаний. Они представляют собой результат обобщения объективно действующих экономических законов и закономерностей, присущих им общих черт, поэтому принципы объективны, так же как объективны экономические законы.

Проведенные автором исследования позволили сформулировать базовые принципы формирования экономики знаний, определить и описать показатели развития экономики знаний, характеризующие указанные принципы (табл. 1).

Таблица 1

### Принципы формирования экономики знаний

№	Название принципа	Содержание принципа	Показатели развития экономики знаний, характеризующие указанные принципы
1.	Принцип взаимодействия микроэкономических систем производства экономики знаний и макроэкономических институциональных систем, определяющих режим функционирования участников рынка.	Институциональная система национальной экономики должна обеспечивать стимулирование эффективной реализации процессов использования существующих знаний, приобретения, генерации и распространения новых знаний посредством применения их в экономической деятельности для наращивания валового национального продукта путем: увеличения производительности труда, улучшения качества производства, создания и	Качество регулирования экономики, наличие тарифных и нетарифных барьеров, наличие законодательства в сфере экономики знаний.

		введения инноваций, создания новых предприятий, функционирующих по принципам экономики знаний.	
2.	Принцип развития и гармонизации теоретического образования и практических навыков.	Население страны нуждается в качественном теоретическом образовании и практических навыках, которые позволят с выгодой использовать эти знания, создавать новые знания и обмениваться ими.	Процентная оценка населения с различным уровнем образования.
3.	Принцип развития информационной инфраструктуры.	Означает развитие динамической информационной инфраструктуры для облегчения эффективной коммуникации, распространения и обработки информации.	Обеспеченность населения средствами связи и коммуникаций. Доля ВВП, направляемая на развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры.
4.	Принцип инновационного развития.	Инновационная система организации (включая исследовательские подразделения, услуги университетов, консалтинговых структур и т. д.) должна обладать способностью выявлять из растущего объема глобальных знаний релевантную информацию, ассимилировать и приспособлять ее к потребностям организации. Это позволит организации создавать и/или использовать новые технологии, новые продукты и процессы, конкурентоспособные на рынке.	Объем лицензионных платежей и доходов на душу населения; количество научных и научно-технических статей в рецензируемых журналах, на миллион человек; число патентов, выданных отечественным заявителям на миллион человек.
5.	Принцип создания благоприятного инвестиционного климата	Создание благоприятного инвестиционного климата и стимулирование инвестиций, особенно в высокотехнологичные производства.	Доля инвестиций в экономику знаний и высоких технологий в объемах инвестиций: предприятия, отрасли, региона, страны.
6.	Принцип развития науки и технологий в качестве важнейшего ресурса экономического роста.	Развитие науки и технологий рассматривается не как отдельные результаты, а как всеобъемлющий ресурс, обеспечивающий развитие экономики знаний, повышающий спрос на высококвалифицированный труд, стимулирующий технологическое обновление и повышение квалификации создателей новых знаний. В целом указанный ресурс питает экономический рост.	Ускорение процесса обновления технологий. Сокращение периода научно-технологического цикла. Уровень коммерциализации научных результатов. Уровень применения научно-технических результатов в смежных областях.
7.	Принцип создания и поддержания конкуренции во всех сфе-	Подразумевается переход от существующей системы фактически монопольных госкорпораций и нацио-	Отношение объема инновационных разработок к числу субъектов гене-

	рах экономики знаний.	нальных исследовательских центров к конкурентной среде для всех экономических агентов сферы экономики знаний, стимулирующей создание и внедрение инноваций.	рации новых знаний в данной сфере экономики.
8.	Принцип формирования трудовых ресурсов для экономики знаний.	Направлен на формирование кадров не только компетентных в конкретной области экономики знаний, но и способных оперативно адаптироваться к быстро меняющимся условиям. Эта адаптация, осуществляемая исходя из имеющихся навыков анализа, оценки и управления возникающими рисками, может быть направлена, в том числе на осуществление деятельности в новых областях экономики знаний.	Отношение уровня сохраняющихся компетенций ко времени адаптации к новым условиям (новым областям экономики знаний).
9.	Принцип стимулирования гибкости институциональной среды адекватно динамике развития экономики знаний.	Предполагает стимулирование процессов обеспечения синхронности изменения экономики знаний и соответствующей институциональной среды, прежде всего, в области государственного управления.	Уровень соответствия институциональных изменений изменениям, произошедшим в сфере экономики знаний. Степень синхронности институциональных изменений изменениям, произошедшим в сфере экономики знаний.

Выявленные принципы формирования экономики знаний реализуются во взаимодействии, а их сочетание зависит от специфики деятельности и целевой ориентации экономического агента. Их целесообразно рассматривать как элементы системы, открытость которой предполагает возможность выявления новых принципов. Раскрытие их сущности будет означать только то, что процесс становления новой экономики является чрезвычайно сложным, многогранным и нуждается в дальнейшей методологической проработке.

#### **Использованные источники:**

1. Миндели Л.Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний / Л.Э. Миндели, Л.К. Пипия // Проблемы прогнозирования. – 2007. – №3. – С.115–136.

2. Региональный сектор экономики знаний: проблемы формирования и управления: монография / В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян, Р.М. Закарян, Д.В. Ланская, А.П. Савченко; под ред. В.В. Ермоленко. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. – 388 с.

3. Тимина Е.И. Роль государства в формировании экономики знаний [Электронный ресурс] / Е.И. Тимина – Режим доступа: <http://nest-expert.ru/node/101>.



## ШЛЯХИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ З МЕТОЮ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ

*Герасименко Т.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Працюючи незначний час в умовах ринкової економіки, українські підприємства не мають досвіду цілеспрямованого здійснення заходів стосовно диверсифікації економічної діяльності, але усвідомлюють їх необхідність. В Україні, на жаль, відсутні систематизовані теоретичні матеріали стосовно управління диверсифікованою компанією. Формування комплексного механізму диверсифікації діяльності підприємства ще далеко від завершення, подальшого дослідження вимагає комплекс питань, пов'язаних з удосконаленням організаційно-економічного механізму впровадження стратегічного планування на підприємствах, розробкою механізму диверсифікації асортиментного ряду та ринків збуту підприємств [1].

Диверсифікація діяльності виступає у формі розширення асортименту, зміни виду продукції, що виробляється, конкурентоспроможного на світовому ринку. Економічна сутність цього явища виробляється в уявленні про систему виробничо-економічних відносин із приводу освоєння нових видів діяльності, поєднання різноманітних видів виробництва, галузей і сфер у межах функціонуючого підприємства, розширення каналів збуту та закупівель [2].

Ці фактори й обумовили вибір завдань для збільшення прибутку металургійних підприємств (на прикладі Публічного акціонерного товариства «Дніпровський металургійний комбінат імені Ф.Е. Дзержинського»):

- розглянути роль системи збуту і закупівель підприємства в сучасній стратегії розвитку промисловості на міжнародному ринку;
- узагальнити підходи до удосконалення системи забезпечення підприємства, залучаючи до партнерства міжнародні підприємства;
- запропонувати покращення системи збуту та шляхи удосконалення забезпечення підприємства ПАТ «ДМКД» і оцінити їх економічну ефективність.

Публічне акціонерне товариство «Дніпровський металургійний комбінат імені Ф.Е. Дзержинського» — одне з найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України, що нараховує більш ніж 120-річну історію видатних досягнень.

Підприємство близько 70 % виробленої продукції відправляє за кордон, обсяги експорту динамічно збільшуються. Стабільні відносини налагоджені з Польщею, Казахстаном і Росією. Аналіз показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства свідчить про високий рівень її рентабельності з 2012-2013 рр., у 2012 р. цей показник становив 21,7%, у 2013 р. — 26,5%.

Збільшення рентабельності зовнішньоекономічної діяльності відбулося за рахунок збільшення обсягів реалізації власної продукції. Усі ці показники свідчать про ефективність експорту продукції на зовнішні ринки, тому слід ще

більше вдосконалювати експортний потенціал підприємства, та направити зусилля на диверсифікацію зовнішньоекономічної діяльності.

Переважно більшість у структурі накладних витрат становлять витрати на збут, які з 90,11% в 2012 році зросли до 98,63% в 2013 році. Наведені дані свідчать про ще недостатньо ефективну систему збуту і закупівель підприємства, що свідчить про необхідність її удосконалення. Тобто, на підприємстві існує ще досить багато економічних та управлінських можливостей для корекції економічної діяльності підприємства, прийняття нових стратегічних планів і, зокрема, впровадження методів щодо вдосконалення системи закупівель та поставок з залученням міжнародних партнерів.

Системи постачання та збуту, свідчить про те, що існуюча система розподілу ресурсів і продукції ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат імені Ф.Е. Держинського» не відповідає багатьом вимогам логістики, не забезпечує максимізації прибутку підприємства, приводить до збільшення транспортних витрат при доставці готової продукції зі складу підприємства до кінцевого споживача й т.д. Таким чином, дана система розподілу використовується підприємством з мінімальною прибутковістю, тому підприємству необхідно швидко вносити кардинальні зміни, а саме диверсифікувати діяльність, націлену на розширення каналів збуту та закупівель.

Удосконалення системи поставок і закупівель – це безперервний процес обґрунтування й реалізації найбільш раціональних шляхів її реструктурування і розвитку; раціоналізація її окремих сторін, контроль і виявлення «вузьких місць» на основі безперервної оцінки відповідності системи контролю внутрішнім і зовнішнім умовам функціонування організації [3].

Сучасна концепція керування й розвиток ринку вимагають створення ефективних товаропровідних систем, що виключають непродуктивні операції, мінімізують видаток матеріальних, трудових і фінансових ресурсів по всьому ланцюзі поставок від постачальника до споживача. Необхідно застосовувати методики в сфері організації поставок і закупівель, виробництва й розподілу з врахуванням передового національного й закордонного досвіду, які дозволять помітно скоротити видатки на виробництво, вартість продукції, зменшити потребу в зовнішніх джерелах фінансування [4]. У зв'язку зі специфічними особливостями металургійних виробничих процесів логістична інфраструктура - внутрішньозаводський транспорт і топологія складського господарства відіграє найважливішу роль у виробництві, безпосередньо впливаючи на хід виконання виробничої програми й собівартість готової продукції.

Нині неможливо заперечити важливе значення інформатизації й автоматизації підприємства. Мета автоматизації – істотне підвищення результативності діяльності підрозділів підприємства при тій кількості персоналу за рахунок підвищення якості й прискорення процедур прийняття рішень, зменшення впливу людського фактору й кількості помилок, мінімізації паперового документообігу й операцій повторного уведення інформації. Але недостатньо просто придбати сучасну інформаційну систему, немаловажно

роль займає процес впровадження. Для успішного впровадження інформаційної системи й скорочення терміну повернення інвестицій, насамперед, необхідно сформулювати функціональні вимоги й розробити технічне завдання на автоматизацію.

Сучасні інформаційні технології, зокрема Інтернет-технології, все ширше використовуються у системах поставок і закупівель як закордонних, так і українських підприємств, у тому числі в металургійній галузі. У конкурентній боротьбі посилюються акценти в галузі вдосконалення процесів закупівель та поставок. Застосування інформаційних технологій є ефективним доповненням до реалізації збутових функцій традиційними способами.

В умовах науково-технічного співробітництва з ціллю удосконалення управління операціями з поставок і закупівель пропонується створення бізнес-моделі електронної торговельної площадки, що дозволить збільшити обсяг реалізованої продукції на іноземних ринках.

Виходячи з темпів росту експорту ПАТ «ДМКД» в 2013 р. та враховуючи підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності за рахунок впровадження інтернет-системи підприємства плановим є збільшення обсягів виробництва щонайменше на 15%, а обсягів експорту на 20%.

Крім цього, ведення інтернет-системи купівлі-продажу металопрокату дозволить більш ефективно використовувати різноманітні інструменти здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Одним із таких інструментів є використання базисних умов поставки товарів (INCOTERMS 2010). Пропонується здійснювати експортні операції за системою FCA (Free Carrier), так як при роботі з посередниками на умовах EXW (EX Works ( ... named place)) середньоринкова ціна тонни труб значно менше, ніж купує кінцевий споживач. Навіть установивши ціну значно нижче середньоринкової при роботі з кінцевими споживачами, ПАТ «ДМКД» зможе отримати більший прибуток ніж при роботі з посередниками.

#### **Використані джерела:**

1. Варава Л.Н. Проблемы диверсификации в современном стратегическом развитии железорудного комплекса Украины // Экономика промышленности. – 2012. – № 1 (11). – С. 40–46.
2. Гончарова О.М. Развитие украинских предприятий черной металлургии в условиях глобализации / Гончарова О.М. // Экономические инновации: сборник научных работ – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – 2005. – Вып. 23. – С.151-158.
3. Мельникова Р.А. Конкурентоспособность предприятий металлургической промышленности Украины / Мельникова Р.А. // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 12. – С.353-361.
4. Гаркуша А.Н. Подходы к формированию стратегии диверсификации внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий / Гаркуша А.Н. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Часть 2. Донецк: ДонНУ, – 2008. – С. 378-385.

# ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

*Горбатюк А.С.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Персонал є головним ресурсом у ефективному функціонуванні сучасних підприємств. Від ефективності його використання, а також від знань і умінь керівників і фахівців, їх здатності швидко реагувати на динаміку ринкової кон'юнктури безпосередньо залежить ринковий успіх. Саме тому виникає нагальна потреба у підтримці високого рівня управління та організації праці персоналу на підприємствах.

Внесок у дослідження теорії, методології та проблем ефективного управління персоналом підприємства зробили праці таких вітчизняних і закордонних вчених-економістів як В.В. Адамчука, О.І. Амоші, А.С. Афоніна, І.Т. Балабанова, М.Г. Белопольського, Д.П. Богині, В.М. Гриньової, А.П. Єгоршина, Є.М. Лібанової, Є.П. Качана, А.Я. Кібанова, Є.В. Макарова, В.М. Нижника, В.К. Потемкіна, А.М. Селезньова, І.В. Сороки, Г.В. Щокіна, Б. Санто, Л. Якокки та інших.

У сучасних умовах ринкової економіки серед різноманітності проблем, пов'язаних із забезпеченням нормального та ефективного розвитку підприємств та організацій, однією із головних є проблема управління персоналом. Зміна принципів функціонування сучасної економіки, створення підприємств різних форм власності, конкуренція, глобальні структурні й технологічні зміни у виробництві, його інформатизація обумовили істотну зміну ролі людських ресурсів. Все більше управління персоналом визнається як одна з найбільш важливих сфер життєдіяльності організації, здатної підвищити її ефективність і продуктивність функціонування [1].

Ефективність керівництва полягає в тому, щоб знайти саме такі підходи і методи, які забезпечили б бажаний перебіг подій на підприємстві і спонукали його працівників до продуктивнішої праці. У таких умовах управління людськими ресурсами є важливою складовою менеджменту, що сприяє підвищенню ефективності діяльності організації шляхом визначення цілей, функцій, завдань і принципів управління персоналом.

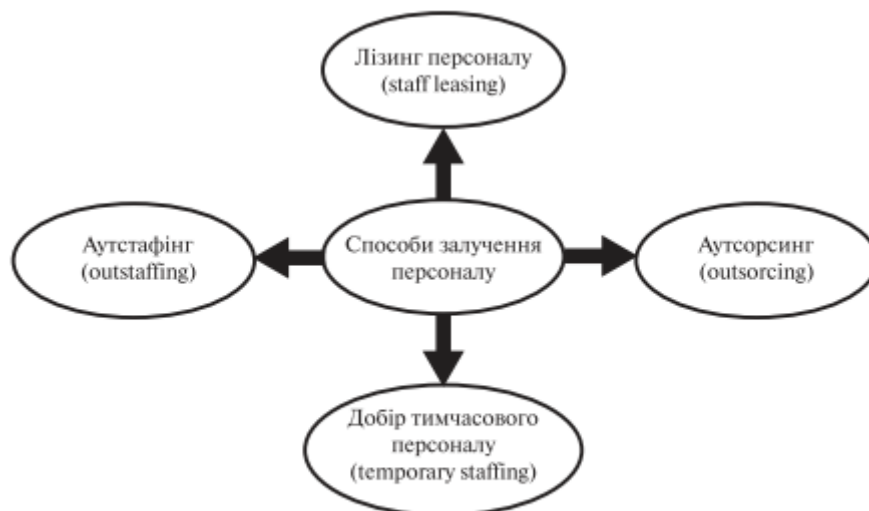
Використання нетрадиційних методів привернення персоналу, зокрема, лізинг, аутсорсинг, аутстафінг (в тій або іншій формі дає підприємству необхідну гнучкість. Звичайно про вищезазначені методи роботи з персоналом згадують тоді, коли постає проблема невідповідності наявних трудових ресурсів і потреб підприємства в них. Вирішенням цієї проблеми є розробка програми зміни кількісних та якісних параметрів трудових ресурсів підприємства. Така програма може передбачати задоволення потреб у персоналі шляхом додаткового навчання прийому на роботу спеціалістів певного профілю передача завдань на виконання іншим підприємства або ж інші заходи.

Існує три основні причини які змушують керівників організацій звернутися до кадрових агентств з підбору тимчасових працівників або до привернення на певний термін спеціалістів:

- тимчасова потреба організації у висококваліфікованих спеціалістах
- поява в організації вакантних місць на короткий термін:
- сезонність роботи у деяких організаціях

За даними Міжнародної організації праці, в 15 країнах – учасниках Європейського Союзу майже 1,5 млн людей (близько 1,5%) працюють за лізинговими програмами. Лізинг персоналу найактивніше використовують у Нідерландах – майже 4% працівників працюють на його умовах. У Великобританії лізинговий персонал працює навіть у державному секторі. У всіх країнах Європейського Союзу спостерігається загальна стійка тенденція ширшого залучення роботодавцями працівників за допомогою різноманітних лізингових програм [2].

Важливо уточнити способи залучення тимчасових фахівців в сучасних умовах. Так, світова практика довела, що найактивнішими засобами залучення персоналу є лізинг персоналу, добір тимчасового персоналу, виведення персоналу за штат та інші (рис. 1).



*Рис. 1. Різновиди залучення персоналу в сучасних умовах*

Сьогодні на ринку праці в Україні спостерігається значне зростання попиту на фрілансерів, особливо у сферах реклами, журналістики, комп'ютерних та інтернет-технологій, творчих проектах. Спеціалісти високого рівня, що мають необхідний досвід роботи та ділові якості, часто працюють як фрілансери в галузі консалтингу – управлінського, кадрового, юридичного. Все це надає неймовірні можливості для підприємств, оскільки вони мають шанс отримати необхідного спеціаліста за відносно невеликі кошти.

Отже, особливістю сучасного етапу розвитку та ефективного функціонування трудових відносин у світі є використання нетрадиційних форм зайнятості населення, таких як аутсорсинг, лізинг персоналу, добір тимчасового персоналу, аутстафінг та інші. Ефективна діяльність в області управління персоналом веде до досягнення цілей організації, її головне завдання полягає у створенні умов для реалізації кожним працівником своїх потенційних можливостей,

### **Використані джерела:**

1. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: навч. посіб. – [3-те вид., випр. і доп.] / М.І. Мурашко.– К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 435 с.
2. Коняева А. Аутсорсинг в Украине: вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-ua.com/articles/243/>.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РФ**

*Исмагилова Т.В.,  
Михайлов В.С.*

*Уфимский государственный университет экономики и сервиса, Россия*

Регулируя инвестиции в экономику через денежно-кредитную систему, Центральный банк воздействует на кредитные институты, создавая им условия для нормального функционирования. А поскольку страны имеют национальные особенности системы, то они в значительной степени формируют выбор путей и методов денежно-кредитного регулирования, непринятие тех или иных инструментов денежной политики. Рассмотрим основные инструменты данного регулирования. Традиционно к методам воздействия на экономику относят, дисконтную и залоговую политику, политику обязательных резервов, операции на открытом рынке, депозитную политику, валютную политику.

Содержание и сочетание стандартного набора методов в разных странах зависят от целого ряда предпосылок. В практике воздействия на экономику страны монетаризм и теория государственного регулирования в чистом виде не выражены. В будущем следует ожидать сочетания выбора стратегии Центральными банками. В текущем периоде приоритет все больше отдается рыночному механизму по сравнению с административными методами регулирования. Применяемые инструменты регулирования характеризуются с позиции таких критериев как традиционные или нетрадиционные, административные или рыночные, общего действия или селективной направленности, прямого или косвенного воздействия, краткосрочные, среднесрочные или долгосрочные [1].

Следует уметь различать прямое и косвенное воздействие какого-либо механизма. Примером может служить проведение учетной политики через прямое регулирование на денежном рынке с одновременным косвенным воздействием на рынке капиталов [2].

Практически невозможно представить государство, которое на определенном этапе развития своего бизнеса не испытывало необходимости в таком финансовом инструменте, как привлечение инвестиций. Потребность в инвестициях испытывают не только развивающихся государств. Проблемы привлечения инвестиций возникают, зачастую, у государственных систем, экономический комплекс которых уже достаточно хорошо развит и приносит, казалось бы, стабильный доход. Дополнительное финансирование, которое не может быть обеспечено собственными средствами национальной экономики,

требуется при проведении мероприятий по масштабному расширению производств, техническом перевооружении отраслей, крупных производств, переподготовки кадров. Привлечение инвестиций, кроме того, бывает единственно возможным способом финансирования дорогостоящих опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ [3].

Инвестиционная привлекательность страны для потенциальных инвесторов складывается как из множества вполне объективных, так и определенного количества субъективных факторов. Не вовлекая исследователей в долгие рассуждения об объективности и субъективности факторов инвестиционной привлекательности того или иного государства, следует отметить главный момент. Заинтересованное правительство должно, прежде всего, исходить из того, что ни один инвестор никогда не будет вкладывать деньги в экономику государства, даже самого перспективного с точки зрения соискателя, пока не убедится, что движение денег на территории государства контролируется соответствующим образом. Кроме того, привлечение инвестиций в экономику совершенно невозможно, если тщательным образом не подготовлено законодательство, оговаривающее инвестиционное предложение. Инвестиционное предложение – объемный документ, призванный убедить потенциального инвестора в том, деньги, вложенные в экономику государства, не только принесут ожидаемый доход, но и могут быть без затруднений выведены из национальной экономики в оговоренные сроки. Один только перечень информации, которую необходимо не только включить в инвестиционное предложение, но должным и образом структурировать, должен быть изложен в тексте перспективного федерального закона «Об инвестиционном предложении». На подготовку подобного документа потребуются значительные программные и управленческие ресурсы. Однако попытки договориться с инвесторами, без тщательной подготовки федерального закона «Об инвестиционном предложении», заведомо обречены на провал. Зачастую представители государства напрасно тратят время, причем не только свое, но и инвестора, пытаясь объяснить без должной формализации все достоинства и преимущества своего государства. Кроме того, работа над законом «Об инвестиционном предложении» помогает руководителям государственных органов упорядочить процессы, происходящие в национальной экономике [4].

Наиболее выгодные способы привлечения инвестиций – это инвестиции в уставной капитал предприятий и долговое финансирование. Отличия между этими способами заключается в том, что при инвестировании средств в уставной капитал компаний на территории государства инвестор становится акционером, приобретает права на долю в бизнесе. Долговое же финансирование характеризуется тем, что инвестор становится кредитором, а инвестированные средства оформляются в виде задолженности.

Необходимо расширить законодательную базу, так как инвестициями в уставной капитал и долговым финансированием бизнеса способы привлечения инвестиций не ограничиваются. Имеют место и комбинированные способы, такие как конвертируемые облигации, банковские кредиты под залог акций

предприятия, и некоторые другие. Причем, при определенных обстоятельствах и условиях инвесторы, предоставляющие комбинированные способы инвестирования, имеют возможность переводить инвестиции из одной категории в другую и обратно.

Привлечение инвестиций в виде инвестиций в уставный капитал и долгового финансирования в свою очередь делятся на несколько видов и категорий. Так, инвесторы в уставной капитал делятся на финансовых и стратегических инвесторов, что должно быть отражено в законодательстве [5].

Разработка финансовой стратегии предприятия на 3–7 лет. На основе анализа информации, полученной на фазе диагностики, совместно с менеджментом и собственниками бизнеса разрабатывается стратегия поведения компании на финансовых рынках, учитывающая перспективы ее развития. Финансовая стратегия предприятия обычно строится, начиная от простейших форм краткосрочного кредитования оборотного капитала (аккредитивы, векселя, кредитные линии) и заканчивая размещением на европейском и американском рынках евробондов, ADR и GDR, а также прямым выходом компаний на листинг на ведущих биржах [6].

Формирование позитивного восприятия клиента финансовым рынком. Имидж компании, ее восприятие финансирующими организациями, является важным фактором для привлечения финансирования. Имидж отчасти определяется основной коммерческой стратегией компании, и отчасти тем, как эта стратегия преподносится внешним наблюдателям.

Работа включает подготовку презентационных материалов, организацию получения рейтингов, контакты с потенциальными кредиторами и ряд других действий, которые также окажут благотворное влияние на финансовый имидж компании.

Отдельно следует сказать о работе с аудиторами над финансовыми отчетами компании по обеспечению оптимальной редакции цифровой и текстовой составляющих аудиторского заключения и комментариев. Подобные отчеты, безусловно, играют чрезвычайно важную роль в формировании имиджа. Следует подчеркнуть, что данная деятельность отличается от Public Relations и не связана с проведением рекламных акций, публикациями в прессе. Речь идет о работе, адресованной именно профессионалам финансового рынка.

Привлечение средств, построение долгосрочных отношений с кредиторами. Основной работой в проекте является привлечение финансирования для предприятия. Важной задачей является оптимизация порядка, инструментов, сроков, цен и издержек, объемов выпуска/заимствования средств с точки зрения общего финансового положения предприятия.

Рефинансирование и реструктуризация задолженности в последующем. Стоимость привлеченных средств в последующем оптимизируется с помощью более дешевых заемных средств из других источников либо за счет изменения условий по текущей задолженности у этого же источника финансирования. Это происходит по разным причинам. В случае проектного финансирования – это переход в стадию корпоративного финансирования, когда основные проектные



риски пройдены, бизнес налажен и нет необходимости платить по кредитам или займам повышенную процентную ставку. В случае с корпоративным финансированием – это могут быть изменения условий кредитования на рынке, если предприятие привлекало кредит в кризисный период, а в настоящий момент макроэкономическая ситуация изменилась к лучшему. Предприятие, которое находилось в критическом состоянии, но в последующем смогло улучшить свое финансовое положение, также может улучшить и условия обслуживания долга. По привлечению акционерного капитала – возможны ситуации, когда за счет средств инвесторов происходит погашение долгов компании. Есть и другие причины, которые позволяют предприятиям достигать оптимальных условий финансирования.

Реструктуризация предполагает возможность организационной и юридической перестройки бизнеса группы компаний, как в результате сделок слиянию и поглощению (mergers and acquisitions, M&A), так и в целях улучшения инвестиционной привлекательности. Подобная перестройка бизнеса востребована, в частности, при выходе на публичный рынок долгового и акционерного капитала (организация облигационного займа, выпуска еврооблигаций, IPO). Кроме того, реструктуризация бизнеса позволяет осуществить предпродажную подготовку и продажу непрофильных бизнес единиц.

Бывают случаи, когда компании оказываются в неустойчивом финансовом положении, причины которого могут быть самыми разными: изменение рыночной ситуации, смена собственников, уход ключевых сотрудников, неэффективная система управления, неправильная структура финансирования, чрезмерно быстрое развитие и т.п. В таких случаях требуются услуги по управлению и реструктуризации бизнеса.

Финансовая модель – главная часть современного экономического обоснования. Грамотная модель позволяет проводить анализ развития проекта при любых изменениях множества независимых величин. Благодаря финансовым моделям возможности оценки рисков финансирования существенно возросли. Особенно это касается комплексного одновременного влияния большого числа внешних факторов на показатели эффективности проектов. Поочередный факторный анализ чувствительности не позволял ничего подобного и оставлял слишком многое на интуицию, опыт и совесть финансовых аналитиков.

Основное отличие финансового инвестора от инвестора стратегического заключается в том, что он не стремится к приобретению контроля над компанией и заинтересован лишь в сохранении существующего менеджмента компании. Интерес финансового инвестора к финансируемому проекту заключается в получении максимальной прибыли при минимальных рисках. Стратегический инвестор оценивает проект не с точки зрения прибыльности, а с точки зрения получения дополнительных выгод для другого вида предпринимательской деятельности. Именно поэтому стратегический инвестор, как правило, имеет значительное представительство в совете директоров компании-реципиента. Российская специфика стратегического инвестирования

заключается в том, что инвестор стремится к получению полного контроля над финансируемым бизнесом, поэтому требуется создание федерального закона о защите контрольных функций инвестора.

Наиболее часто используемые в России формы долгового финансирования – облигационные займы и долгосрочное кредитование. Проблемы привлечения инвестиций в форме облигационных займов заключаются, с одной стороны, в слабо развитой инфраструктуре рынка ценных бумаг, с другой стороны, выгодное привлечение средств на внешнем рынке подразумевает внутреннюю реорганизацию и раскрытие информации об экономике для рынка. Менее затратный способ привлечения инвестиций – долгосрочное кредитование. Однако банки не очень хотят кредитовать начинающих предпринимателей, и для них должны быть созданы страховые ресурсы, а для долгосрочных инвестиций в действующий бизнес у большинства российских банков элементарно не хватает средств, поэтому необходимо ограничить досрочное изъятие кредитных средств.

Владелец бизнеса или менеджер компании реципиента, рассматривая способы привлечения инвестиций, должны обязательно учитывать еще один очень значимый фактор. Это фактор риска невыполнения финансовых обязательств перед инвестором. Если для финансирования проекта было использовано долговое финансирование, то невыполнения обязательств неизбежно повлечет за собой реализацию залога. Вполне возможно в таком случае и возбуждение процедуры банкротства. Привлечение инвестиций в виде инвестирования в уставной капитал компании в случае невыполнения обязательств также создаст у инвестора определенное мнение о результатах работы управленца.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что проблемы привлечения инвестиций в экономику складываются, в основном, из двух основных факторов. Во-первых, по причине отсутствия достаточной законодательной проработки инвестиционного предложения для национального рынка. Во-вторых, при всем многообразии существующих способов привлечения инвестиций, доступных возможностей финансирования у среднего российского бизнеса практически нет.

Если у предпринимателя есть интересный проект, но он не уверен, сможет ли его реализовать, он должен иметь возможность, направить резюме по своему проекту на рассмотрение государственным специалистам. Необходимо дать возможность провести предварительный анализ проекта и определить, сможет ли он помочь в его реализации. Появится возможность экономии своего времени, предоставив государственным органам возможность проанализировать проект и подготовиться к его детальному обсуждению.

Невозможно реализовать проект, не имея хозяйственного анализа ведения бизнеса. Недостаточно предоставить финансирование – необходимо создать производственный план и организовать благоприятную среду, в которой будет функционировать новое предприятие. Только в этом случае проект получает хорошие шансы на успех. Поэтому важно, чтобы предоставляемый проект имел достаточно высокую степень проработки.

Проектное финансирование – это способ привлечения капитала для реализации крупных инвестиционных проектов. Единственным источником возврата вложенных средств и главным обеспечением кредита служат денежные потоки, генерируемые самим проектом.

Проектное финансирование – это одна из форм финансирования бизнеса, которая может быть востребованной в условиях нехватки инвестиционных средств. В проектном финансировании могут участвовать производители оборудования, лизинговые и финансовые компании, страховые фирмы, различные подрядные и государственные организации, а также банки.

Можно рассмотреть задачу по проектному финансированию на примере. Пусть иностранный инвестор имеет в свободном распоряжении 200 млн. долл. и хочет начать строительство нового предприятия стоимостью 500 млн. долл. У него есть профессиональная команда аналитиков, технологов, производителей, управленцев, налажены связи с потенциальными покупателями продукции предприятия, есть надежные поставщики сырья и оборудования. Для того, чтобы начать новое дело, ему не хватает 300 млн. долл. Можно привлечь и инвесторов, но тогда предстоит делиться прибылью. Можно накопить средства, но в таком случае будет упущено время или даже конкурентное преимущество (ведь на это место может претендовать кто-то еще). Можно привлечь кредит под денежные потоки текущего бизнеса и использовать на строительство предприятия, но в этом случае замедляется развитие текущего бизнеса. Вариантов может быть много, однако оптимальным решением в этом случае станет проектное финансирование.

Проектное финансирование подразумевает привлечение средств, для реализации проекта. Источником возврата средств послужит планируемый денежный поток от реализованного проекта. В рассматриваемом примере предприниматель будет возмещать полученные 300 млн долл. из дохода нового предприятия. После возврата средств предприниматель получает в собственность предприятие с минимальной стоимостью 500 млн руб. при его вложениях всего в 200 млн долл. Естественно, критерии проектного финансирования не ограничены исключительно размером собственных средств инициатора проекта, для получения такого выгодного инструмента предпринимателю придется немало потрудиться. Но выгода очевидна – ведь инициатор получает фактически возвратные средства под идею.

Инструментами проектного финансирования, как правило, выступают аккредитивы, лизинг, банковские кредиты, прямые инвестиции (акционерный капитал), а в некоторых случаях – товарные кредиты и пр. Организуя проектное финансирование, мы стараемся структурировать схему финансирования таким образом, чтобы добиться максимального эффекта для заемщика.

Можно сделать вывод, о необходимости развития законодательной базы и разработке федерального закона «Об инвестиционном предложении», что позволит убедить потенциального инвестора в том, деньги, вложенные в экономику государства, не только принесут ожидаемый доход, но и могут быть без затруднений выведены из национальной экономики в оговоренные сроки. Рассматриваемое проектное финансирование представляет, из себя

долгосрочное кредитование, однако основное отличие этих механизмов состоит в том, что обычные банковские кредиты выдаются под имущество компаний и погашаются за счет всех их активов. Проектное финансирование происходит под идею, под инвестиционный проект и возврат средств, связан с реализацией проекта, обеспечением его необходимой доходности. Такой подход сближает этот вид финансирования с инвестициями, поэтому необходима разработка также отдельных федеральных законов «О проектном финансировании» и «О проектном кредитовании».

#### **Использованные источники:**

1. Арина З.Т., Романенко Л.М. Курс международного торгового права / З.Т. Арина, Л.М. Романенко. – 2012. – №6. – С.13–16.
2. Бочажок М.С. Организация внешнеэкономической деятельности / М.С. Бочажок: Учебник для высших учебных заведений. – М.: Наука, 2013. – 134 с.
3. Волчиков Г.В. и др. Инвестиционные риски / Г.В. Волчиков и др. – М., 2011. – 251 с.
4. Гриднин А.И. Современная стратегия организаций / А.И. Гриднин. – М.: Интерпракс, 2012. – 156 с.
5. Даров Л.М. О внешнеэкономической деятельности в РФ / Л.М. Даров. – М., 2011. – 324 с.
6. Злобин Б.Л. Стратегии успешных инвесторов / Б.Л. Злобин. – М., 2013. – 285 с.

### **ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННЫХ РЕФОРМ В РФ**

*Исмагилова Т.В.,  
Михайлов В.С.,  
Орлова В.М.*

*Уфимский государственный университет экономики и сервиса, Россия*

Особенностью пенсионной реформы в РФ стала её финансовая необеспеченность, длительность и цикличность. Правительство РФ внесло в Госдуму пакет законопроектов по пенсионной реформе. В частности, для расчета будущей пенсии вводится пенсионная формула, по которой страховая часть пенсии будет рассчитываться не в абсолютных цифрах, а в пенсионных коэффициентах [2].

Кроме того, с 2014 года вводится мораторий на передачу пенсионных накоплений от ПФР в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и управляющие компании. Пенсионные накопления за 2014 год планируется направить в распределительную систему. Накопления за второе полугодие 2013 года останутся в ПФР, который будет их инвестировать самостоятельно [3].

С 2015 года накопления будут передаваться НПФ по мере того, как они акционируются, пройдут проверку в ЦБ и вступят в систему гарантирования

пенсионных накоплений, которая должна заработать с 2014 года. При этом все НПФ обязаны акционироваться до 2016 года [1].

Главный положительный итог пенсионной реформы состоит в том, что реформа несмотря ни на что продолжает развиваться. В прошлом году 2% наиболее заинтересованных россиян уже передали управление накопительной частью пенсии частным компаниям, а с 2004 года гражданам предоставляется возможность выбирать негосударственные пенсионные фонды. Проблемы пенсионной реформы текущего года уже традиционны: плохая информированность юридических лиц, низкий уровень финансовой грамотности населения, отсутствие логичного законодательства и двойное налогообложение взносов в пенсионные фонды [4].

Показатели финансового рынка обрабатываются правительством РФ. Необходимо еще раз оценить возможные негативные последствия реализации предлагаемой стратегии пенсионной реформы для экономики, при этом в случае введения со 2 января 2014 года моратория на перечисление средств на накопительные пенсионные счета граждан установить точный срок его окончания и не допускать в будущем использования средств пенсионных накоплений для восполнения бюджета.

Перевод пенсионных накоплений за 2014 год в распределительную систему дезавуирует всю пенсионную реформу 2002 года. На данный момент 20,5 миллиона россиян перевели свои пенсионные накопления в НПФ и частные УК, до конца года их число увеличится до 25–29 миллионов человек.

По нашим оценкам, в следующем году фондовый рынок может недополучить 8 миллиардов долларов, а в 2015 году, если система гарантирования не будет создана в короткие сроки, эта сумма возрастет до 14 миллиардов долларов [5].

По мнению участников рынка, в первую очередь, в зоне риска окажутся рынок государственного внутреннего долга и сектор корпоративных облигаций. Это также может привести к росту ставок на депозиты в российских банках и, как следствие, к увеличению процентных ставок по кредитам банков промышленному сектору [6].

В свою очередь, это не поможет российским компаниям, в том числе государственным корпорациям, удешевить заимствования и рефинансировать свои обязательства на более подходящих рыночных условиях. Все это может усилить негативный эффект от перераспределения пенсионных накоплений для страны и привести к экономической стагнации.

Банки собираются в следующем году более чем в два раза нарастить свои заимствования на внешних рынках. Финансисты ожидают уменьшения стоимости этих привлечений еще до лета будущего года. Ставка будет делаться на организацию при помощи групп иностранных коллег синдицированных кредитов, которые пока обходятся финансовым учреждениям дешевле выпусков европейских облигаций.

Если на протяжении последней пары лет главными игроками на рынке внешних корпоративных заимствований были крупнейшие банки страны, то в 2015 г. к ним присоединятся финансовым учреждениям второй-третьей

десятки. Обещают заявить о себе и небольшие учреждения. Правда, им, для того чтобы обратить на себя внимание иностранных кредиторов, придется объединять усилия — финансисты рассчитывают группироваться по пять–семь банков. Необходимо организовать пул из четырех-пяти банков, которые не имеют возможности в одиночку работать с иностранными финансовыми институтами по таким проектам, для выхода на внешние рынки заимствований. Для этих целей такие банки должны обладать приблизительно одинаковой системой менеджмента.

Большие же финансовые институты, как и прежде, будут равномерно наращивать свои привлечения за границей, работая по двум направлениям. В ближайшие годы наш банк планирует регулярно выходить на рынок с евробондами, постепенно удлиняя сроки заимствований до пяти, семи, десяти лет, а также увеличивая объемы в 1,5–2 раза. Одновременно мы намерены наращивать и привлечение кредитов от иностранных банков — в 2006 году хотим провести два синдиката на общую сумму \$150 млн. Наибольшими темпами финансисты намерены увеличивать внешние привлечения путем организации синдицированных кредитов. Они в некоторых случаях могут быть сразу на 3–4% годовых дешевле размещения на европейских биржах еврооблигаций. Предложения будут рассмотрены правительством, и готов принять участие в выработке мер, позволяющих снизить риски пенсионной реформы для российской экономики.

Но при этом, если за счет будущих пенсионеров государство и дальше будет решать проблемы нынешних, пенсионная реформа может быть, свернута, едва начавшись. У физических лиц только что появился выбор, как распорядиться пенсионными накоплениями, и через три года наиболее активную часть участников реформы – людей 1967 года рождения и старше - по сути, возвращают в чуть измененную распределительную систему. В некоторых странах, где в начале развития накопительной системы также возник дефицит ПФ, приняли во внимание, что решение сиюминутной проблемы нельзя осуществлять за счет изменений условий.

В заключение можно сделать вывод, а данный момент проблем пенсионной реформы достаточно. Многие из них следствие того, что когда несколько лет назад реформа задумывалась, ее концепция не была основательно продумана. Теперь же все вопросы решаются по мере возникновения, а некоторые из этих решений вообще ставят под сомнение достижение декларируемых целей. Сроки реформы не выдерживаются, возникает множество технических проблем, а Пенсионный фонд РФ не ведет на достаточном уровне информационную работу для юридических лиц. Необходимо, чтобы все эти проблемы решились в ближайшем будущем, в противном случае, зачем вообще было организовывать реформирование.

Негативное влияние на нее оказала реорганизация правительства, которая, возможно, и оправданна, и необходима. За процессом преобразования все забыли, что необходимо выдерживать сроки, установленные для реализации пенсионной реформы. В итоге население оказалось совершенно дезориентированным. В начале года чиновники обещали продлить сроки

подачи заявлений в негосударственные структуры, затем в извещениях люди прочли, что смогут сделать это только до 1 октября. А НПФ, которые в этом году были допущены к пенсионной реформе, пока не будет решен вопрос с налогом на прибыль, приступить к активной работе с пенсионными деньгами не смогут.

#### **Использованные источники:**

1. Хамзина Ж.А. Основания возникновения права на социальное обеспечение / Ж.А. Хамзина // Международные юридические чтения: Материалы научно-практической конференции (14 апреля 2005 г.). – Омск; Изд-во Омск. юрид. ин-та, 2005. – Ч. 3. – С.224–226.

2. Астан А.З. Институциональная инфраструктура пенсионной реформы / А.З. Астан. – БЭА, Москва, 2012.

3. Баскаков В.Н., Лельчук А.Л., Помазкин Д.В. Моделирование пенсионной системы Российской Федерации. Пенсионная система: модель для России и зарубежный опыт / В.Н. Баскаков, А.Л. Лельчук, Д.В. Помазкин // Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». – М., 2003. – №140.

4. Вьюн В. Пенсионные фонды и инвестиции. – 2012. – №4.

5. Гришина Т., Голикова Л. Минфин написал, что не умеет считать / Т. Гришина, Л. Голикова // Коммерсант, 18.03. 2012.

6. Гудков А.А. Реформа с дефицитом / А.А. Гудков // Время новостей, 25.04. 2012.

### **МЕТОДИКА РАСЧЕТА КОЛЕБАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ В РФ**

*Исмагилова Т.В.,*

*Михайлов В.С.,*

*Шакиев В.А.*

*Уфимский государственный университет экономики и сервиса, Россия*

Как известно, валютный рынок никогда не стоит на месте, он постоянно находится в движении. Поэтому есть причины, которые влияют на эти изменения. Реальными причинами могут являться крупные политические и экономические события, которые изучает фундаментальный анализ. Бывают ситуации, когда какой либо крупный участник рынка совершил операцию очень большого объема, которая сказалась на рыночном движении. Такие ситуации происходят очень редко и поэтому подчиняются законам технического анализа. Часто показания технических индикаторов совпадают с рекомендациями фундаментального анализа, но бывают и исключения. К таким случаям относятся стихийные бедствия, теракты и так далее, которые предсказать невозможно. В такой ситуации технический анализ не действует [3].

Для грамотной торговли следует знать следующее значение терминов рисков. Если в стране данной валюты (эмитент) происходят негативные

события экономического и политического характера, то курс падает. При росте экономических показателей и стабильной политической ситуации курс национальной валюты постепенно растёт [2].

Для вывода уравнения, определяющего колебания рыночной цены или курса валюты, применен метод физических аналогий. Он заключается в сравнении уравнения колебаний рыночной цены с обобщенным уравнением колебаний физической системы. Приведен метрологический анализ рыночной цены товара. Сделан вывод о существенном влиянии на рыночную цену товара количества этого товара на рынке [1].

Для сравнения колебаний рыночной цены и физических колебаний мы приведем в качестве примера уравнение, выведенное нами в 2013 году:

$$(1/\kappa)d^2P/dt^2 + r dP/dt + (a + d_0)P = U, \quad (1)$$

где  $P$  – отклонение рыночной цены одной штуки товара от ее равновесного значения;  $U$  – экономическое воздействие на фирму, продающую товар;  $\kappa$ ,  $r$ ,  $a$ ,  $d_0$  – положительные экономические константы;  $t$  – время.

Сравним уравнение (1) с уравнением переходного процесса физической системы:

$$I d^2q/dt^2 + R dq/dt + D \Delta q = U, \quad (2)$$

где  $q$  – координата состояния физической системы;  $\Delta q$  – отклонение координаты состояния формы движения системы от ее равновесного значения;  $U$  – динамическое воздействие со стороны окружающей среды на систему;  $I$ ,  $R$ ,  $D$  – конструктивные параметры системы ( $I$  – инертность,  $R$  – сопротивление,  $D$  – жесткость);  $t$  – время.

Как видим, принципиального различия между уравнением (1), определяющем колебания цены товара на такой экономической системе, как рынок, и уравнением (2), определяющем колебания координаты состояния какой-либо формы движения в физической системе, нет. Из этого следует вывод: рыночная цена товара является координатой состояния денежной формы движения на рынке.

Метрологический анализ рыночной цены товара. Так, как цена товара  $Pr$  (см. принятые обозначения экономических величин)

$$Pr = M_n / G_d, \quad (3)$$

где  $M_n$  – количество денег;  $G_d$  – количество товара, то размерность цены товара (см. обозначения размерностей и единиц) равна:

$$\dim Pr = \$N-1, \quad (4)$$

а единица цены товара – у.е./шт.



Размерность динамического воздействия  $U$  из уравнения (2) определяется в системе физико-экономических величин формулой ЕК-1, где  $E$  – символ размерности энергии, а  $K$  – символ размерности обобщенной координаты состояния. В общем случае динамическое воздействие  $U$  из уравнения (2), соответствующее экономическому воздействию  $F(t)$  из уравнения (1), определяется по главному определяющему уравнению

$$U = dW/dq, \quad (5)$$

где  $dW$  – энергетическое воздействие на систему.

В применении к рынку оно соответствует энергоэкономическому воздействию  $d(Ee)$ ;  $dq$  – приращение координаты состояния, соответствующее в такой экономической системе, как рынок, приращению цены товара  $d(Pr)$ .

Экономическое воздействие на рыночную цену товара. Не существует прямой аналогии между зависимостью экономического воздействия  $F(t)$  на рынок от энергоэкономического воздействия  $Ee$  и зависимостью динамического воздействия на систему  $U$  от энергетического воздействия  $dW$ , подобной уравнению (5), так как на рынке следует учитывать значение критерия товарного потока, равного отношению спроса к предложению  $(Dm/Sp)$ . Поэтому уравнению (5) соответствует несколько иное уравнение

$$F(t) = (Dm /Sp) d(Ee)/d(Pr), \quad (6)$$

в котором критерий товарного потока  $(Dm /Sp)$ , может быть как большим, так и меньшим единицы.

Сопоставив уравнения (5) и (6), можно сделать вывод, что размерность экономического воздействия  $F(t)$  также равна ЕК-1, так как критерий  $(Dm /Sp)$  безразмерен. Подставив в уравнение (6) уравнение (3), получаем

$$F(t) = (Dm /Sp) d(Ee)/d(Mn/Gd). \quad (7)$$

Уравнение (7) позволяет установить взаимосвязь между экономическим воздействием  $F(t)$ , энергоэкономическим воздействием  $d(Ee)$  и количеством денег  $Mп$ , а также вывести формулу размерности для экономического воздействия:

$$\dim F(t) = N2, \quad (8)$$

согласно которой единица экономического воздействия  $F(t)$  равна 2. Заметим, что в роли динамического воздействия в денежной форме движения, выступает спрос на товар с единицей штука в первой степени. Это означает, что на рыночную цену товара воздействие количества товара гораздо более сильное, чем в денежной форме движения на рынке.

Можно применить вместо обобщенного уравнения колебаний (2) уравнение электрических колебаний, то есть мы применили электронно-экономическую аналогию, введя, как мы назвали, масштабные коэффициенты связи между параметрами участка электрической цепи  $I$ ,  $R$ ,  $D$  и экономическими константами  $k$ ,  $r$ ,  $f$ ,  $d_0$  рынка. Но последние, по сути дела, являются всего лишь размерными коэффициентами [4].

Можно привести в этой связи также механическо-экономическую и акустико-экономическую аналогии, хотя большой необходимости в этом нет, так как все аналогии имеют под собой одну и то же обоснование: уравнение динамики физической системы [5].

Психологический аспект данной ситуации выглядит следующим образом, некий объект как юридическое или физическое лицо хранит свои сбережения в данной валюте, выходят негативные новости из страны-эмитента. Реакция владельца сбережений – уйти от убытков путём перевода своего капитала в другую валюту, постепенно количество таких желающих увеличивается, что приводит к понижению курса [6].

Негативные новости из страны-эмитента приводят к повышению доходности других финансовых инструментов, которые обеспечены данной валютой. В каждом государстве имеются как государственные, так и коммерческие банки, которые принимают вклады под определённые проценты. Вместе с этим, правительство практически всех стран производят займы, выпуская ценные бумаги. Доходность таких ценных бумаг ниже, чем в коммерческих банках, но они подкреплены гарантиями государства на возврат вложенных средств. В свете негативных событий, количество желающих держать сбережения в таких активах будет уменьшаться, а спрос на них будет падать. Чтобы избежать падения правительство вынужденно повышать доходность таких вложений. В итоге, инвесторы начинают покупать валюту, для приобретения государственных ценных бумаг большой доходности. Эти обстоятельства вызовут рост цены на валюту. Этими обстоятельствами и объясняются постоянные колебания мирового рынка.

В заключение можно сделать вывод, что доходность играет численно выраженную роль при выборе финансового инструмента. Первоначально инвесторы покупают валюту той страны, где ставки по депозитам в коммерческих банках и ценным бумагам выше других государств. Доходность ценных бумаг, номинированных данной валютой, определяется процентной ставкой Центрального Банка страны. Разница между ставками банков различных государств называется градиент или дифференциал. Где выше ставка, туда и направляется капитал, вызывая спрос на валюту данной страны.

Для краткосрочной торговли такие данные большого значения не имеют, но чтобы знать общее движение рынка – это следует учитывать.

Гипотетическая биржа стремится предоставить своим клиентам максимально выгодные цены и делает все возможное для того, чтобы сделки исполнялись по цене ордера. Однако в ряде случаев, обусловленных высоким уровнем конвертируемости и увеличением объемов торговли, может возникать

так называемое «проскальзывание» ордера. Как правило, это происходит на фоне важных новостных событий.

Затруднения в исполнении ордеров могут быть связаны с сильными колебаниями рыночной цены или с увеличением объемов торговли, когда рыночной ликвидности недостаточно для того, чтобы исполнить все ордера по запрошенной цене. И в том, и в другом случае сделка совершается по наиболее выгодной цене, доступной на данный момент. Как правило, эта цена отличается от той, которую видит клиент во время размещения ордера.

Как следствие, принципиального различия между уравнением (1), определяющем колебания цены товара на такой экономической системе, как рынок, и уравнением (2), определяющем колебания координаты состояния какой-либо формы движения в физической системе, нет. Из этого следует вывод: рыночная цена товара является координатой состояния денежной формы движения на рынке.

Проскальзывание характерно не только для рынка валюты, но и для ряда других рынков, таких как рынок ценных бумаг и рынок фьючерсов. Следует отметить, что клиенты компании данной могут управлять уровнем допустимого проскальзывания. Для этого в торговой станции должна быть предусмотрена возможность размещения рыночных ордеров «В пределах цены». Если значение «В пределах цены» равно нулю, это говорит о том, что клиент запретил проскальзывание ордера. Такой ордер должен быть исполнен только по указанной цене. Если за время размещения ордера цена изменится, ордер будет отклонен. Чтобы повысить вероятность совершения сделки, клиент может указать приемлемый для него уровень проскальзывания, например, 2 пункта. В этом случае ордер может быть исполнен по любой, наиболее выгодной, цене в пределах допустимого проскальзывания (исходя из примера, по цене, отличающейся от текущей не более чем на 2 пункта в сторону увеличения или уменьшения). Если за время размещения ордера цена превысит установленный уровень проскальзывания, ордер будет отклонен.

Исключение составляют стоп ордера, которые всегда исполняются по лучшей цене, доступной на данный момент. Стоп ордера не застрахованы от проскальзывания и могут быть исполнены как по цене, указанной клиентом, так и по любой другой цене, в зависимости от ситуации на рынке.

Компания такой структуры работает в тесном сотрудничестве с целым рядом крупнейших международных банков и финансовых организаций. Это немаловажный фактор для тех, кто торгует на рынках, отличающихся наименьшей устойчивостью. Наличие нескольких источников цен позволяет клиентам компании получать наиболее выгодные спреды и совершать сделки даже в условиях важных новостных событий, в то время как работа с одним или двумя банками приводила бы к увеличению разницы между ценой покупки и ценой продажи или к отсутствию цены как таковой.

Несвоевременное исполнение ордеров может происходить по ряду причин, например, технических, связанных с качеством Интернет-соединения между торговой станцией клиента и серверами компании такой структуры. Проблемы с Интернет-соединением могут привести к длительному подписанию

ордеров. Неустойчивость связи может быть обусловлена недостаточным уровнем сигнала, вызванным использованием беспроводных соединений и телефонных соединений через модем. Неисправность линий и средств связи по пути маршрутизации может привести к прерыванию сигнала и, как следствие, к нарушениям работы торговой станции. Это, в свою очередь, вызовет задержки в передаче данных между торговой станцией клиента и серверами такой структуры. Одним из способов проверки Интернет-соединения с сервером является использование специальной программы.

Колебания на рынке могут достигнуть такого уровня, при котором исполнение ордера по запрошенной цене может быть затруднено в силу того, что рыночная цена может значительно измениться за время, требуемое на размещение и обработку ордера. В случаях, когда рыночной ликвидности недостаточно для того, чтобы исполнить ордер в «Пределах цены», ордер будет отклонен. Лимит и отложенные лимит ордера будут отклонены и размещены повторно. Клиенты, желающие избежать подобной ситуации, могут использовать ордера «По лучшей цене».

#### **Использованные источники:**

1. Артемьев С.С. Математическое и статистическое моделирование в финансах / С.С. Артемьев, М.А. Якунин. – Новосибирск: ИВМиМГ СО РАН, 2008. – 173 с.
2. Абаева Н.П. Классификация банковских услуг / Н.П. Абаева // Финансы и кредит. – 2011. – №24. – С.16–21.
3. Кирьянов М. Альтернативный рынок банковских услуг / М. Кирьянов // Банковское дело. – 2011. – №3. – С.7–20.
4. Андреева А.В. Особенности конфликтно-динамической концепции стратегического маркетинга на посткризисном рынке банковских услуг / А.В. Андреева // Terra EсоNomicus. – 2010. – Т.8, №3–3. – С.84–89.
5. Анисимова А.И. Структура рынка банковских услуг и ее влияние на конкуренцию (на примере двух российских регионов) / А.И. Анисимова, А.В. Верников // Деньги и кредит. – 2011. – №11. – С.53–62.
6. Ахунова Р.Т. Реинжиниринг бизнес-процессов расчетно-кассового обслуживания в банке России / Р.Т. Ахунова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – №2. – С.75–77.

### **ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Кабаченко Д.В.,  
Камушева Ю.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Сьогодні у сучасному світі новітніх технологій та наукових розробок умови господарювання постійно підштовхують підприємства до змін у системі управління витратами. Необхідність зменшення собівартості продукції та

закріплення конкурентних позицій на ринку змушують керівників шукати нові більш ефективні методи оптимізації поточних витрат та економії ресурсів.

Виходячи з попередніх досліджень, наукових робіт як вітчизняних, так і закордонних вчених спробуємо систематизувати теоретичні та практичні рекомендації щодо методів оптимізації витрат підприємства в сучасних умовах господарювання.

Особливістю сучасних методів оптимізації витрат є гнучкість, легкість у використанні та здатність оперативно надавати інформацію, що необхідна для прийняття управлінських рішень [1]. Найважливіший з аспектів це – оперативність або вчасність, оскільки вплив на рівень виробничих витрат і формування собівартості продукції можливий тільки при такій організації обліку, у якій причини змін собівартості, допущення перевитрат і отримання економії розкриваються не тільки шляхом аналізу звітних калькуляцій, але й у процесі господарської діяльності на підставі первинної документації та поточного обліку.

При ухваленні управлінських рішень значна увага приділяється плануванню і оптимізації собівартості продукції, що виробляється підприємством. Визначення шляхів скорочення собівартості і підвищення ефективності відбувається на всіх стадіях виробничого процесу – від закупівлі матеріалів та їх переробки до контролю на стадії випуску готового продукту і доставки його споживачеві. Зміни можуть відноситися як безпосередньо до виробництва, так і до процесів обробки, збірки і упаковки продукції.

Для мінімізації ризику кожна організація систематично планує свої доходи і витрати. Зазвичай річний кошторис витрат пов'язують з вирішенням короткострокових і довгострокових програм, що обумовлені поставленими стратегічними цілями та оперативними завданнями, які вирішуються на даному відрізку часу [2]. Добре продуманий кошторис (річний бюджет підприємства) створює певну стабільність в роботі, навіть якщо доводиться її коректувати у зв'язку зі змінами в зовнішньому середовищі підприємства.

Ефективне управління витратами на різних рівнях забезпечується використанням методичного інструментарію, що передбачає єдині вимоги до інформаційного забезпечення, планування, обліку, аналізу витрат на підприємстві. Це забезпечує система управлінського обліку [1], яка сполучає всі ці елементи і виступає як комплексне, системне дослідження витрат на виробництво. До виробничих відносяться витрати на:

- закупівлю нового устаткування та підтримку існуючого устаткування в працездатному стані;
- утримання або оренду приміщень, будівель, споруд і транспорту;
- забезпечення складських і охоронних заходів, а також навантажувально-розвантажувальних робіт;
- оплату сировини, матеріалів, малоцінних та швидкозношуваних предметів;
- придбання енергоносіїв;
- виплату заробітної плати;
- перерахування податків та інших обов'язкових платежів;

- рекламу, зв'язок, відрядження;
- оплату послуг банків та інших кредитно-фінансових установ;
- невраховані витрати (10–15% від запланованих річних витрат).

За відношенням до обсягу виробництва витрати підприємства поділяють на умовно-постійні і умовно-змінні. До умовно-постійних витрат, які не залежать від обсягів виробництва, відносяться: заробітна плата управлінського персоналу, оренда, амортизація. До умовно-змінних витрат, які безпосередньо залежать від обсягів виробництва, відносяться: сировина і матеріали, заробітна плата виробничих робітників, послуги сторонніх організацій і т. д. Поділення витрат на умовно-постійні і умовно-змінні необхідне для визначення наступних показників діяльності підприємства:

1. Критичного об'єму продажів (точки беззбитковості).
2. Порогу рентабельності (виручки, яка відповідає критичному об'єму продажів).
3. Запасу фінансової міцності (різниці між фактичною виручкою і порогом рентабельності).

У сучасних умовах можливо виділити наступні заходи щодо оптимізації витрат на підприємстві [5]:

- підвищення технічного рівня виробництва, яке забезпечується впровадженням новітніх технологій, застосуванням нових видів сировини та матеріалів тощо.

- удосконалення організації виробництва і праці за рахунок зміни форм і методів праці, удосконалення апарату управління, зменшення адміністративних та транспортних витрат.

- зміна обсягу та структури продукції, зокрема зміна номенклатури й асортименту, зниження матеріаломісткості й трудомісткості продукції.

- поліпшення використання виробничих ресурсів, застосування більш дешевих матеріалів, їх повторне використання, впровадження безвідходних технологій виробництва, застосування ресурсозберігаючих технологій, що забезпечує економію матеріалів та енергії.

- введення в дію нових цехів, виробництв і виробничих одиниць, а також диверсифікація виробництва.

- використання альтернативних методів зниження витрат: розмежування витрат на виробництво нестандартної продукції та продукції вищої якості; застосування єдиної системи калькулювання витрат на всіх стадіях життєвого циклу продукції; чітке виділення витрат на управління, підготовку й оновлення процесу виробництва та ін.

- вивчення причин браку та зниження собівартості за рахунок скорочення витрат від браку, що дасть можливість скорочення і більш раціонального використання відходів виробництва.

- зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції.

- скорочення адміністративно-управлінських витрат.

- ліквідація непродуктивних витрат і втрат.

- дотримання технологічної дисципліни, що приводить до скорочень виробничих витрат.

– розробка оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технічного потенціалу підприємства.

– запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії ресурсів, підвищенню якості продукції.

– раціоналізація організаційної структури з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо.

– посилення контролю над витратами, зокрема за валютними операціями та операціями з цінними паперами, вдосконалення механізму нарахування пені та штрафних санкцій, контроль дебіторської заборгованості.

– зниження рівня комерційних та управлінських витрат на підприємстві.

– збільшення рівня операційного важеля.

– скорочення витрат на оплату праці за рахунок компенсації частини заробітної плати наданням працівникам соціальних пільг (безкоштовного харчування, розширеного медичного страхування і т.п.).

– управління інвестиціями: обґрунтований відбір інвестиційних проектів, запрошення незалежних експертів тощо.

Існує багато методів оптимізації витрат підприємства, а саме: ABC-аналіз, XYZ-аналіз, вартісний аналіз, метод збалансованих витрат, just-in-time, target costing, kaizen-costing, life cycle cost (LCC) economic value added (EVA), оперативно-заявочна компанія, бюджетування, аутсорсинг та ін. Розглянемо найбільш поширені з них детальніше.

Найпопулярнішим методом аналізу є ABC-аналіз, який являє собою технологію обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо цільової локалізації витрат суб'єкта господарювання для потреб моделі управління його прибутком. Завдяки аналізу ABC можна виділити найбільш суттєві напрями діяльності, направити ділову активність в сферу підвищеної економічної значущості і одночасно понизити витрати в інших сферах за рахунок усунення зайвих функцій і видів робіт; підвищити ефективність організаційних і управлінських рішень завдяки їх цільовій орієнтації.

Перевагами ABC-аналізу є: значне підвищення обґрунтування віднесення накладних витрат на конкретний виріб, більш точне калькулювання собівартості; забезпечення взаємозв'язку одержуваної інформації з процесом формування витрат. Основний недолік даного методу полягає в тому, що він вимагає значних змін у системі бухгалтерського обліку та вдосконалення систем інформаційної підтримки, що тягне за собою зростання управлінських витрат.

Не менш важливим методом оптимізації витрат на підприємстві є XYZ-аналіз, який являє собою технологію обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації абсолютної величини витрат підприємства шляхом виявлення та ідентифікації резервів їх зменшення, а також визначення методів мобілізації таких резервів. Переваги XYZ-аналізу: простота, точність, наочність, можливість автоматизації. Недоліком методу є те, що він не дозволяє забезпечити правильність висновків при побудові складного, слабкоструктурованого товарного асортименту.

Метод збалансованості є одним із стратегічних підходів управління витратами, він пов'язаний з тим, що цілі, які ставить перед собою компанія, завжди балансують на одній чаші вагів із витратами. Згідно даному методу, чим більш якісну продукцію ми хочемо виробити, тим більші витрати на забезпечення якості ми повинні понести.

Бюджетування, як метод оптимізації витрат, заснований на складанні оперативних, місячних, квартальних та річних бюджетів і пов'язуванні їх із стратегічними цілями (за допомогою системи збалансованих показників), що дозволяє зробити появу витрат більш передбачуваним.

Серед методів стратегічного управління витратами слід виділити аутсорсінг, тобто передачу третім особам частини функцій підприємства, які не є для компанії ключовими. У цьому випадку можна знайти підрядника, здатного здійснювати ті ж функції, але дешевше.

Ще одним методом оптимізації витрат є оперативно-заявочна кампанія та система контролю за виконанням та доцільністю витрат. Суть цього методу полягає в тому, що при щоденних витратах лінійним менеджерам постійно необхідно підтверджувати доцільність тих чи інших витрат. Ця система буде працювати, тільки якщо на підприємстві правильно сформований бюджет, розписані цілі і є мотиваційна програма зі скорочення витрат [5].

Одним із найбільш ефективних методів виявлення резервів зниження собівартості продукції є вартісний аналіз – комплексний системний аналіз діяльності підприємства, його складових (технічних і технологічних, маркетингових, фінансових, збутових підрозділів, управлінських функцій), а також оцінка ефективності використання витрат на реалізацію кожної з цих функцій з метою виявлення неефективних, нераціональних витрат, існуючих внутрішніх резервів і розробки програм підвищення ефективності діяльності та збільшення прибутковості підприємства [4].

Вартісний аналіз призначений для пошуку резервів скорочення витрат суб'єкта господарювання, зникнення яких не спричинятиме негативний вплив на якість продукції (або інші цільові характеристики, визначені у якості критеріїв оптимізації), покращення виробничого процесу та продукції за такою ж кількістю витрат. Вартісний аналіз передбачає дослідження процесу формування витрат суб'єкта господарювання у співвідношенні із їх доцільністю – визначення кореляції абсолютної величини статті витрат на виготовлення продукції із її впливом на рівень якості такої продукції.

Основними перевагами вартісного аналізу є: більш чітке вивчення вартості продукції, що дає можливість приймати обґрунтовані стратегічні рішення щодо призначення цін на продукцію, обґрунтування вибору між можливостями виготовляти самостійно або купувати напівфабрикати; ясність функцій, за рахунок яких підприємствам вдається приділити більше уваги підвищенню ефективності високовартісних операцій тощо. Недоліки вартісного аналізу полягають у такому: процес опису функцій може виявитися занадто деталізованим; модель є досить складною в застосуванні; для якісної реалізації методу потрібні спеціальні програмні засоби; метод втрачає актуальність у зв'язку з організаційними змінами.



Ефективним джерелом зниження витрат підприємства є діагностика і аналіз його господарської діяльності [3], що здійснюється з метою оцінки поточного стану діяльності організації, а також пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства, що може здійснюватися шляхом:

- вдосконалення використовуваних технологій і технологічних процесів виробництва продукції;

- раціоналізації організаційної структури, штатного розкладу, системи управління і посадових обов'язків;

- підвищення кваліфікації виконавців на всіх рівнях і їх зацікавленості в результатах своєї праці, а також особистої відповідальності за виконану роботу;

- створення ефективної системи матеріального і морального стимулювання співробітників.

Мета управління витратами не полягає у повній їх ліквідації, оскільки для досягнення певного виробничого, економічного результату спочатку треба понести певні витрати – вона полягає у використанні їх найбільш економічним способом. Розвиток нових економічних методів дозволяє знайти більш ефективні шляхи для оптимізації та зниження витрат підприємства.

Якісна система управління витратами дозволяє приймати зважені управлінські рішення для досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Як висновок можна сказати, що побудова ефективної системи управління витратами підприємства дозволить підвищити конкурентоспроможність його продукції на ринку та загальні показники фінансово-господарської діяльності підприємства.

#### **Використані джерела:**

1. Kabachenko D.V. Account of information factor impact on efficiency of enterprise activity while making management decisions based on budgeting / D.V. Kabachenko, A.S. Rudenko // *Economics: Business management and administrative services*. – United States. – 2014. – Issue 1. – P.77–82.

2. Кабаченко Д.В. Аналіз світового досвіду формування підходів до стратегічної діагностики підприємства / Д.В. Кабаченко // *Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: світове господарство і міжнародні економічні відносини*. – 2012. – №10/2. – Т.20. – С.79–88.

3. Кабаченко Д.В. Особливості діагностики техніко-економічного стану шахт як інструменту ухвалення управлінських рішень в процесі реструктуризації / Д.В. Кабаченко // *Науковий вісник НГУ*. – 2011. – С.87–92.

4. Цимбалюк Л. Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л.Г. Цимбалюк, Н.П. Скригун // *Вісник Бердянського ун-ту менеджменту і бізнесу*. – 2011. – №3(15). – С.88–95.

5. Яровенко Т.С. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства [Електронний ресурс] / Т.С. Яровенко, А.О. Довга, В.Е. Остряніна // ДНУ ім. Олесья Гончара. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/yarovenko-dovga.html>.

# ПОКАЗАТЕЛИ И ШКАЛЫ СТРУКТУРНОЙ НЕОДНОРОДНОСТИ СОВОКУПНОСТИ

**Клойзнер В.Д.**

*Челябинский институт (филиал) ФГБОУ ВПО  
«Российский государственный торгово-экономический университет»*

Известно, что количественные, качественные и структурные характеристики любой экономической системы взаимосвязаны. Анализ публикаций по экономическому анализу и прикладной статистике показывает, что недостаточно внимания уделяется вопросам структурного анализа экономики. Среди специалистов в этих вопросах нет единого подхода к построению структурных моделей, к способам количественной оценки структурной неоднородности совокупности, не установлена связь показателей концентрации и диверсификации совокупности с показателями структурного сходства и различия.

Объект экономико-статистического исследования (предприятие, отрасль, регион) представляют в виде некоторой совокупности, разделенной на группы. В ходе исследования используют коэффициенты структурного сходства и различия, показатели концентрации и диверсификации совокупности.

Таблица 1

**Показатели структурного различия**

Показатель	Формула
1. Коэффициент Джини	$G = \sum_{k=1}^n  p_k Q_k - q_k P_k , \quad P_k = \sum_{i=1}^k p_i, \quad Q_k = \sum_{i=1}^k q_i, \quad k = 1, 2, \dots, n$
2. Коэффициент Лоренца	$L = \frac{\sum_{k=1}^n  q_k - p_k }{2}$
3. Квадратичный коэффициент	$Q = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^n (q_k - p_k)^2}{2}}$

Примечания:  $n$  – число групп;  $p_k, q_k$  – доля группы  $k$  в базовой и исследуемой совокупности соответственно;  $P_k, Q_k$  – накопленная доля группы  $k$  в базовой и исследуемой совокупности соответственно

Для двусторонних сравнений наиболее употребительными индикаторами структурного различия являются коэффициент Джини, коэффициент Лоренца, квадратичный коэффициент [1; 2]. Формулы вычисления этих показателей представлены в табл. 1.

Здесь предлагается сформировать показатели неоднородности совокупности на основе коэффициентов структурного различия, а также построить шкалу значений индексов концентрации с использованием эталонной (тестовой) совокупности.

Рассмотрим возможности преобразования коэффициенты структурного различия в показатели концентрации совокупности. При этом потребуем, чтобы значения этих показателей лежали в промежутке от 0 до 1. Это соответствует

возможным изменениям структурной неоднородности совокупности от полной диверсификации до полной концентрации.

Чтобы преобразовать коэффициент Лоренца в показатель концентрации, определим степень соответствия равномерному распределению. Полагая

$$p_j = \frac{1}{n}, \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

имеем

$$L = \frac{\sum_{j=1}^n \left| q_j - \frac{1}{n} \right|}{2}. \quad (2)$$

Для полностью однородной совокупности,

$$q_j = \frac{1}{n}, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

коэффициент Лоренца равен нулю.

Положим, что наиболее неравномерным (концентрированным) распределением будет такое, при котором

$$q_j = \begin{cases} 1 & \text{при } j = k, 1 \leq k \leq n \\ 0 & \text{при } j \neq k, 1 \leq k \leq n \end{cases} \quad (4)$$

Находим коэффициент Лоренца для наиболее концентрированного распределения:

$$L_{\max} = \frac{n-1}{n}. \quad (5)$$

Разделив исходное выражение коэффициента Лоренца на максимальную его величину, получим выражение для нормированного коэффициента концентрации

$$\Lambda = \frac{n}{2(n-1)} \sum_{j=1}^n \left| q_j - \frac{1}{n} \right|. \quad (6)$$

Он равен нулю для полностью диверсифицированной совокупности и единице – для наиболее концентрированной совокупности.

Аналогичным образом преобразуем квадратичный коэффициент структурного различия в показатель концентрации. Принимая во внимание формулу (1), имеем

$$Q = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n \left( q_j - \frac{1}{n} \right)^2}{2}}. \quad (7)$$

Для полностью однородной совокупности (3) имеем равномерное распределение, при котором коэффициент структурного различия равен нулю.

Для наиболее неравномерного (концентрированного) распределения (4), находим максимальное значение квадратичного коэффициента структурного различия,

$$Q_{\max} = \sqrt{\frac{n-1}{2n}}. \quad (8)$$

Разделив исходное выражение показателя на максимальную его величину, получим нормированное значение

$$\Theta = \sqrt{\frac{n}{n-1} \left( \sum_{j=1}^n q_j^2 - \frac{1}{n} \right)} = \sqrt{\frac{1}{n-1} \left( n \sum_{j=1}^n q_j^2 - 1 \right)}. \quad (9)$$

Полученный квадратичный коэффициент концентрации совокупности (9) выразим через известный индекс Херфиндаля-Хиршмана [3, с.168– 169)],

$$I_{HH} = \sum_{j=1}^n q_j^2. \quad (10)$$

После несложных преобразований получим:

$$\Theta = \sqrt{\frac{n}{n-1} \left( I_{HH} - \frac{1}{n} \right)} = \sqrt{\frac{nI_{HH} - 1}{n-1}}. \quad (11)$$

Подкоренное выражение в (11) можно рассматривать как нормированный индекс Херфиндаля-Хиршмана:

$$\Theta_{HH}^2 = \frac{nI_{HH} - 1}{n-1}. \quad (12)$$

Полученный коэффициент концентрации совокупности (12), так же как и квадратичный коэффициент (11), равен нулю для равномерного распределения (полной диверсификации) и равен единице для распределения с элементами, сосредоточенными в одной группе (полной концентрации). При достаточно большом числе групп  $n$  нормированный индекс Херфиндаля-Хиршмана практически не отличается от его исходного значения.

Рассмотрим возможность преобразования коэффициента Джини в показатель концентрации.

Перед вычислением коэффициента Джини составные части совокупности (группы) следует расположить в порядке возрастания или в порядке убывания отношения  $\frac{p_k}{q_k}$ . При любом ином порядке следования групп результат расчета коэффициента Джини может оказаться меньше истинного значения этого показателя [2].

Коэффициент Джини преобразуем в показатель концентрации. Подставляя среднее значение из (1) в формулу коэффициента Джини (табл. 1), имеем

$$G = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n |Q_j - jq_j| = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \left| \sum_{i=1}^j q_i - jq_j \right|. \quad (13)$$

В условиях равномерного распределения коэффициент Джини равен нулю.

При наиболее неравномерном (концентрированном) распределении (4) вычислим максимальное значение коэффициента Джини:

$$G_{\max} = \frac{n-1}{n}. \quad (14)$$

Разделив исходное выражение коэффициента Джини из (13) на его максимальную величину, получим нормированное значение коэффициента Джини:

$$\Gamma = \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n |Q_j - jq_j| = \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n \left| \sum_{i=1}^j q_i - jq_j \right|. \quad (15)$$

Этот коэффициент также удовлетворяет сформулированным выше требованиям: он равен нулю при полной диверсификации и единице – при максимальной концентрации совокупности.

Рассмотренные здесь коэффициенты структурной неоднородности совокупности могут найти применение в экономико-статистических исследованиях. В частности, по значениям этих коэффициентов можно оценить степень концентрации производства продукции, степень монополизации товарных или финансовых рынков.

Представляет интерес построение шкалы концентрации (диверсификации). Для этого сформируем тестовую (эталонную) совокупность, которая состоит из  $n$  групп, причем первые  $m$  групп имеют одинаковые значения объёмного показателя и одинаковые доли в общем объеме, а оставшиеся  $n - m$  групп имеют нулевые доли в общем объеме:

$$q_j = \begin{cases} \frac{1}{m}, & 1 \leq j \leq m \\ 0, & m+1 \leq j \leq n \end{cases}. \quad (16)$$

Здесь  $m$  – число групп с равными и отличными от нуля долями в общем объеме.

Найдем значения коэффициентов структурной неоднородности для тестовой (эталонной) совокупности.

Подставляя выражение (16) в формулы (6), (9), (10), (12) и (15) для коэффициентов структурной неоднородности, последовательно находим значения этих показателей для эталонной совокупности:

коэффициент Лоренца,

$$\Lambda_m = \frac{n-m}{n-1}, \quad (17)$$

квадратичный коэффициент,

$$\Theta_m = \sqrt{\frac{n-m}{m(n-1)}}, \quad (18)$$

индекс Херфиндаля-Хиршмана,

$$I_{HH,m} = \frac{1}{m}, \quad (19)$$

нормированный коэффициент Херфиндаля-Хиршмана,

$$\Theta_{HH,m}^2 = \frac{n-m}{m(n-1)}, \quad (20)$$

и коэффициент Джини,

$$\Gamma_m = \frac{n-m}{n-1}. \quad (21)$$

Задавая значения параметра  $m$ , можно построить шкалу значений любого из названных коэффициентов. Пример расчета этих величин дан в последней строке таблицы 2 при  $m = 0,8n$ , что соответствует почти однородной совокупности.

Сравнивая результаты расчета индексов и рекомендуемых минимальных значений, констатируем, что расчетные значения индексов по фактическим данным превышают рекомендуемый минимум. Это означает, что представленная в табл. 2 совокупность товарных групп неоднородна по объему продажи и допускает формирование укрупненных групп. Если значения расчетных индексов меньше рекомендуемого минимума, то совокупность считается почти однородной. Для нее становится нецелесообразным формирование укрупненных групп и, в частности, применение так называемого правила Парето («80/20») или использование методик ABC-анализа.

Таблица 2

## Пример расчета индексов концентрации

Группа товаров	Объем продажи, тыс. руб.	Доля в общем объеме продажи (q)	Накопленная доля (Q)	Расчет индекса Джини (Q-jq)	Расчет индекса Лоренца (x= q-1/n )	Расчет квадратичного индекса (x <sup>2</sup> )	Расчет индекса Херфиндаля-Хиршмана (q <sup>2</sup> )
А	1	2	3	4	5	6	7
1.Доска	980	0,1960	0,1960	0	0,0960	0,0092	0,0384
2.Брус	920	0,1840	0,3800	0,0120	0,0840	0,0071	0,0339
3.Горбыль	800	0,1600	0,5400	0,0600	0,0600	0,0036	0,0256
4.Плинтус	680	0,1360	0,6760	0,1320	0,0360	0,0013	0,0185
5.Паркет	540	0,1080	0,7840	0,2440	0,0080	0,0001	0,0117
6.Плитка	400	0,0800	0,8640	0,3840	0,0200	0,0004	0,0064
7.Штакетник	270	0,0540	0,9180	0,5400	0,0460	0,0021	0,0029
8.Вагонка	150	0,0300	0,9480	0,7080	0,0700	0,0049	0,0009
9.Фанера	140	0,0280	0,9760	0,7240	0,0720	0,0052	0,0008
10.Кругляк	120	0,0240	1,0000	0,7600	0,0760	0,0058	0,0006
Всего:	5000	1,0000	×	3,5640	0,5680	0,0396	0,1396
Значение индекса по расчету	×	×	×	$\Gamma=0,3960$	$\Lambda=0,3156$	$\Theta=0,2098$	$I_{HH}=0,1396$
Рекомендуемый минимум	×	×	×	$\Gamma_m=0,222$	$\Lambda_m=0,222$	$\Theta_m=0,1667$	$I_{HH,m}=0,125$

Примечания: j – номер группы; j = 1,2,...n; n = 10; m = 8.

Возможности построения шкалы значений индексов концентрации показаны в табл. 3 и на рис. 1.

Таблица 3

## Шкалы значений коэффициентов концентрации для тестовой совокупности

Параметр эталонной совокупности (m/n)	Показатель концентрации совокупности			
	Коэффициент Лоренца и коэффициент Джини	Квадратичный коэффициент	Индекс Херфиндаля-Хиршмана	Нормированный индекс Херфиндаля-Хиршмана
1	2	3	4	5
0,01	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
0,1	0,9091	0,3015	0,1000	0,0909
0,2	0,8081	0,2010	0,0500	0,0404
0,3	0,7071	0,1535	0,0333	0,0236
0,4	0,6061	0,1231	0,0250	0,0152
0,5	0,5051	0,1005	0,0200	0,0101
0,6	0,4040	0,0821	0,0167	0,0067
0,7	0,3030	0,0658	0,0143	0,0043
0,8	0,2020	0,0503	0,0125	0,0025
0,9	0,1010	0,0335	0,0111	0,0011
1	0,0000	0,0000	0,0100	0,0000

Примечания: расчет выполнен по формулам (17) – (21); 2.n=100.

Из диаграммы видно, что для эталонной совокупности шкалы значений коэффициентов Лоренца и Джини близки к линейным. Остальные представленные здесь шкалы существенно отличаются от линейных.

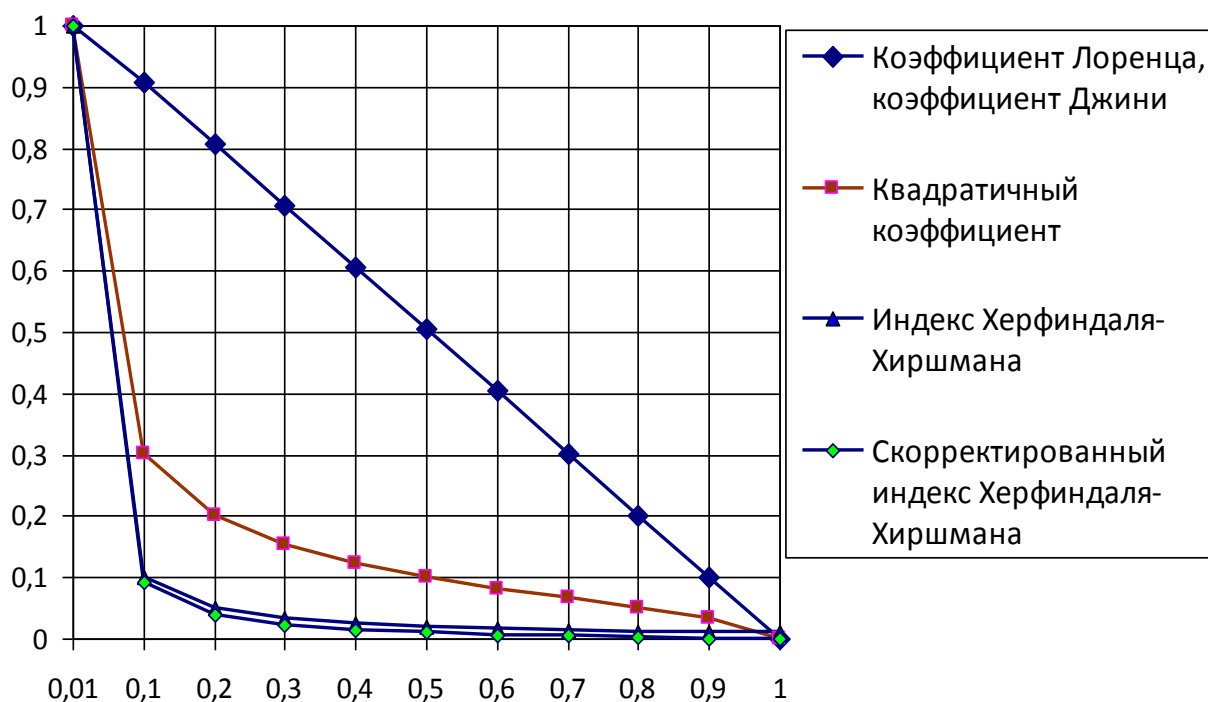


Рис. 1. Зависимость значений индексов концентрации от параметра эталонной совокупности

На начальной стадии структурного анализа совокупности имеет смысл оценить степень её неоднородности. Для этого достаточно вычислить индекс концентрации по любой из представленных здесь формул и сравнить его с рекомендуемым минимумом, установленным с использованием эталонной совокупности и шкалы значений коэффициентов концентрации.

**Использованные источники:**

1. Елисеева, И. И. Общая теория статистики [Текст]: учебник / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 368 с.: ил.
2. Клойзнер В.Д. Показатели структурного различия в статистике и экономическом анализе / В.Д. Клойзнер // Научный вестник Челябинского института (филиала) РГТЭУ. – №4. – С.120– 127.
3. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т. / Общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – 464 с.



## ЯВЛЕНИЕ «ГИБКОЙ ИНТЕГРАЦИИ» В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ, ЕЁ ЭВОЛЮЦИЯ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

*Кутукова В.Э.*

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского*

Одной из основных стратегических целей Европейского Союза было и до сих пор является обеспечение однородности его правового пространства. Именно это и послужило основанием для того, чтобы вступающие страны в полном объеме принимали правовые нормы и практики ЕС. Однако, с годами количество государств-членов значительно возросло, и в таких условиях сохранять однородность правового пространства стало все труднее. Со временем, стала четко ощущаться дифференциация стран относительно многих вопросов. Некоторые, например, стремились к углублению интеграционных процессов, а другие, напротив, противились влиянию наднациональных процессов. Именно в данных условиях и встал вопрос о применении гибкой интеграции в ЕС.

В целом, под гибкой интеграцией понимается все многообразие исключений из общих правил ЕС, различные сложившиеся конфигурации участников внутри и вне правовых рамок Сообщества и Союза (в том числе с включением третьих стран). Это связано с желанием и возможностями государств-членов участвовать в тех или иных областях сотрудничества, и предполагает неодинаковые для всех права и обязанности [1].

Для обозначения гибкой интеграции в ЕС используется множество определений. По оценке исследователей существует, по крайней мере, 37 терминов на английском и 17 на французском языках. Для общего обозначения явления чаще всего применяют понятие гибкая интеграция (flexibility). В основополагающих договорах ЕС для институализированной формы гибкой интеграции используются термины: более тесное сотрудничество (closer cooperation) в Амстердамском договоре и продвинутое сотрудничество (enhanced cooperation) во всех последующих редакциях договора [1; 6].

К настоящему времени было сделано несколько попыток структурировать формы гибкой интеграции, но общепринятой классификации пока не разработано. Исследователи оперируют более или менее политизированными формулировками, используют различные критерии выбора, поэтому количество и содержание предлагаемых форм заметно различается. Из существующих классификаций наиболее полной представляется схема, предложенная финским политиком Александром Стуббом. В своей классификации, он выделяет три категории гибкости: «разноскоростная интеграция» (multi-speed), «изменяемая геометрия» (variable geometry) и a la carte. В практическом плане формы гибкой интеграции, частично реализованные в Амстердамском и Ниццком договорах, определяются терминами: «транзитные положения» (transitional clauses), «разрешающие положения» (enabling clauses) и case-by-case flexibility или «предопределенная гибкость» (predefined flexibility). Практические и теоретические термины Стубб соотносит следующим образом: транзитные

положения являются практическим воплощением разноскоростной интеграции, *enabling clauses* – разнообразной геометрии, *a case-by-case flexibility* и *predefined flexibility* – реализацией концепции *a la carte* [1].

Эксперты, объединившиеся в британском исследовательском проекте *Federal Trust*, предложили достаточно политизированную классификацию проявлений гибкой интеграции. Они выделяют пять видов «гибкости», возможных в рамках Евросоюза: разноскоростное движение (*multi-speed Europe*), *Europe a la carte*, авангард (*European vanguard*), твердое ядро (*core Europe*), изменяемая геометрия (*Europe based on variable geometry*). Первые два вида находятся на противоположных полюсах, а три остальных расположены между ними. Таким образом, пять видов интеграции описывают различные степени дифференциации от близкого к первоначальным целям общего поступательного движения вперед, до выбора отдельных проектов из «союзного меню» [1].

Данные концепции отличаются в некоторых деталях, однако, имеют единую суть. Они предусматривают механизмы, позволяющие заинтересованным государствам-членам ЕС более тесно сотрудничать между собой в рамках существующих институтов ЕС и без помех со стороны их партнеров по Союзу. Если в результате применения какого-либо вида гибкой интеграции будет достигнуто продвижение интеграции в данной области и выход всех государств-членов на более высокий уровень сотрудничества, то такая гибкость идет на благо интеграционного процесса, вне зависимости от сроков и форм участия в ходе его осуществления [1; 2].

Из указанных специалистами видов гибкой интеграции автор выделяет три основных типа:

1. Разноскоростная интеграция (подразумевает наличие общей цели у государств-членов и продвижение к ней по мере исполнения необходимых требований. Не содержит угроз союзному законодательству, способствует общему продвижению интеграции вперед. На практике представлена различными переходными периодами, включая подготовку новых государств-членов к вступлению в зону евро и шенгенскую зону).

2. *A la carte* (отрицает саму идею поступательного развития европейской интеграции. Нет общих интеграционных целей сотрудничества, все государства являются членами таможенного союза (или на более высокой стадии развития – Общего рынка), и каждое государство может выбрать себе какой-либо отдельный проект для участия в других областях сотрудничества, что не предполагает общего продвижения вперед интеграционного процесса. В чистом виде применяется очень редко).

3. Изменяемая геометрия (позволяет группе государств-членов ЕС продвигать сотрудничество в отдельных областях как внутри, так и вне союзного законодательства, однако оставляет их открытыми для присоединения других стран Союза, желающих и имеющих возможность принять участие в данных проектах. Таким образом, интеграционные цели присутствуют у значительной части государств-членов, а общее продвижение интеграции вперед продолжается. Представляет собой достаточно широкое

понятие и включает различные формы гибкой интеграции, в частности, постоянные исключения из правил Единого внутреннего рынка, предоставленные некоторым государствам; продвинутое сотрудничество; проекты с участием третьих стран, которые принимают часть законодательства ЕС (Европейское экономическое пространство и шенгенское сотрудничество).

Впервые тенденция к «гибкости» проявилась при разработке Единого европейского акта (1986). Не сумев убедить своих коллег в необходимости снятия пограничного контроля, пять государств-членов были вынуждены подписать первое Шенгенское соглашение, действуя в соответствии с целями ЕС, но вне его рамок. В перспективе, Шенгенские соглашения были внесены в структуру ЕС, как неотъемлемая его часть. После Маастрихтского договора (1992) элементы гибкой интеграции впервые появляются внутри институциональной структуры ЕС. Поскольку Великобритания отказалась передать Евросоюзу дополнительные полномочия по регулированию социальной политики, эти вопросы были вынесены в отдельный протокол и стали обязательными только для тех государств-членов, которые его подписали [2].

На практике при реализации гибкой интеграции в одном и том же проекте могут сочетаться ее различные типы. Например, в рамках и Экономического и валютного союза (ЭВС) и шенгенской зоны присутствуют два типа: разноскоростная интеграция (подготовительные периоды для кандидатов) и изменяемая геометрия в форме заранее определенной гибкости (исключения у отдельных стран). В шенгенском сотрудничестве применяется также форма участия третьих стран, относящаяся к типу изменяемой геометрии.

Однако, стоит отметить, что Маастрихтский договор предусматривал если не обязательное, то хотя бы желательное вступление в зону евро всех стран-членов Европейского Союза, но это предложение было проигнорировано со стороны Дании и Великобритании. Эти две страны оговорили для себя специальный статус – право не принимать участия в ЭВС, которые были оформлены специальными протоколами. Таким образом, возникли две группы европейских «аутсайдеров»: те, кто хочет принимать участие в данной конвергенции, но, при всем желании, не может, и те, кто может, но не хочет [2; 6].

После вступления Лиссабонского договора в силу, в сфере европейского сотрудничества появилось несколько вариантов взаимодействия, такие как:

1. Интенсивное сотрудничество между странами-членами согласно Амстердамскому и Ниццкому договорам.

2. Конструктивное воздержание (введено Амстердамским договором). Одно или несколько государств-членов (но не более трети) вправе воздержаться при голосовании. При этом решение считается принятым, а воздержавшиеся не обязаны выполнять это решение, но, в духе взаимной солидарности, не будут препятствовать соответствующим действиям ЕС.

3. Поручение (применимо только в сфере ЕПБО). Лиссабонский договор юридически оформил уже сложившуюся практику действия группы стран от имени всего ЕС. Совет может поручить реализацию каких-либо задач группе

стран-членов, которые желают этого и обладают необходимыми возможностями. Легитимность решения основывается на единогласном принятии решения всеми странами ЕС, эффективность его реализации – на возможностях отдельных стран.

4. Помимо описанного выше подхода по формированию коалиций из состава стран-членов, Лиссабонский договор открывает возможность для формирования более стабильного военно-политического слияния в сфере ЕПБО в форме постоянного структурированного сотрудничества (ПСС). Для участия страны в ПСС необходимо: желание, соответствие определенным критериям и готовность принять на себя некие дополнительные обязательства [2; 4].

С вступлением в силу Лиссабонского договора в 2009 г. возникает гибкость в новой области – в режиме защиты прав человека. Великобритания и Польша добились права изъятия из сферы действия Хартии фундаментальных прав. То есть, положения Хартии никак не будут влиять на толкование и защиту прав и свобод на территории Польши или Соединенного Королевства [1; 4]. Также, аналогичный статус для себя оговорила и Чешская Республика, а затем и Ирландия.

Процессы европеизации теоретически должны способствовать сближению интересов стран-членов. Этот тезис, подразумевает, что различия, подталкивающие к гибкой интеграции, должны уменьшаться по мере увеличения продолжительности членства страны в ЕС. Отчасти благодаря членству в ЕС, его страны-члены имеют сопоставимый уровень экономического развития. Схожая экономика, не говоря уже о геополитических факторах и резко интенсифицировавшемся культурном взаимодействии, также логически подразумевает растущую близость интересов в сфере экономического развития. Однако, стоит отметить, что все страны все равно отличаются друг от друга по многим факторам, в том числе и в социально-экономической сфере. Это говорит о том, что двигаясь к общей цели, страны-члены ЕС должны ставить перед собой первоочередные цели и задачи этого движения. Например, перспективы развития 11 лидирующих стран ЕС, в том числе и Великобритании, должны быть связаны с развитием общества знаний при сохранении существующих социальных стандартов и обеспечении стабильных темпов экономического роста [2; 6].

В числе наиболее известных примеров case-by-case гибкости – Шенген, евро, Пространство свободы, безопасности и правосудия (ПСПБ) и существовавший в 1992–1997 гг. специальный режим неучастия Великобритании в социальной политике ЕС. Для всех них характерны очень широкая сфера применения гибкости (практически, это отдельная политика), высокая политическая значимость вопроса и глубокие различия интересов стран-членов [3].

Вторая тенденция развития гибкости в ЕС выражается в размывании границы между странами авангарда (передовыми странами) и арьергарда (отстающими странами). В этой связи очень характерно различие между двумя формами гибкости в ОВПБ: конструктивным воздержанием и сформировавшейся позднее практикой поручения. При конструктивном

воздержании, аутсайдер не принимает на себя никаких, даже политических, обязательств и лишь не должен препятствовать действиям ЕС. При использовании механизма поручения все страны ЕС несут политическую ответственность, однако конкретное участие в реализации решения принимает лишь «группа желающих», причем формы участия отдельных стран могут быть самыми разными. Легитимность решения основывается на единогласном принятии решения всеми странами ЕС, эффективность его реализации – на возможностях отдельных стран [3; 7].

Необходимо отметить еще одну особенность гибкой интеграции: отдельные блоки, именуемые *acquis communautaire*, все активнее используются за пределами Евросоюза, участниками гибкого сотрудничества становятся страны, не являющиеся членами ЕС. Это, прежде всего, Норвегия, Исландия, Лихтенштейн и Швейцария; однако проводимая Евросоюзом стратегия «экспорта» *acquis communautaire* в соседние страны все более размывает границы ЕС. Экстернализация *acquis communautaire* осуществляется через различные международные соглашения. Первые три страны, входящие в этот список, не являясь членами ЕС, с 1994 г. подключены к Единому внутреннему рынку через Договор о Европейском экономическом пространстве (ЕЭП), что потребовало инкорпорации в законодательство этих стран соответствующей части *acquis communautaire*. С тех пор большинство принимаемых в ЕС законодательных актов по вопросам первой опоры автоматически распространяли свое действие на три вышеназванные страны. Кроме того, Норвегия и Исландия в начале 2001 г. были допущены в Шенгенское пространство. Хотя вновь принимаемое законодательство ЕС по Schengen *acquis* и «четырем свободам» действует в Норвегии, Исландии и Лихтенштейне, права этих стран при принятии решений ограничены лишь возможностью участвовать в обсуждении. В весьма специфическом положении находится Швейцария. После её отказа от участия в ЕЭП стороны пошли по пути подписания пакетов секторальных соглашений. Существующий режим взаимоотношений между ЕС и Швейцарией, в отличие от ЕЭП, не предполагает автоматического принятия Швейцарией новых нормативных актов ЕС. Однако на практике все документы ЕС тщательно изучаются швейцарскими властями, и их значительная часть принимается в виде национальных законов, поскольку в противном случае со стороны ЕС могут последовать защитные меры [2].

Принято считать, что развитие гибкости – это реакция на расширение ЕС. Однако следует констатировать наличие ряда факторов, которые и до этого подталкивали Евросоюз на путь гибкой интеграции. Совет по-прежнему является основным органом принятия решений в ЕС, и дискуссия в нем идет преимущественно на основе национальных интересов. Происходящие в Евросоюзе процессы европеизации не настолько сильны, чтобы сблизить позиции даже старых членов ЕС. В свою очередь, расширение ЕС на восток принципиальным образом усилило разнородность Союза не только за счет роста числа стран-членов, но и по причине различий в уровне и качественных показателях социально-экономического развития.

Гибкая интеграция имеет дуалистическую природу. Многие значимые проекты ЕС в 90-х годах минувшего века, реализованные внутри или вне институциональных рамок Союза и направленные на углубление интеграции, были связаны с ее применением. Таким образом, гибкая интеграция становится позитивным элементом интеграционного процесса, поскольку ее использование носит «разрешающий» характер. Между тем основная опасность гибкой интеграции, и особенно продвинутого сотрудничества, кроется в фиксировании и потенциальном усилении неоднородности и разобщенности в ЕС, при котором у государств-членов появляются неодинаковые права и обязанности. Поэтому ее институализация потенциально несет как положительные, так и отрицательные последствия.

Гибкость интеграции может быть чревата такими проблемами:

1. Страны-аутсайдеры могут столкнуться с крайне сложной задачей погони за быстро продвигающимся вперед странами-лидерами ЕС, учитывая, что именно они будут опробовать новые формы углубления интеграции, а затем предлагать их в качестве основных направлений эволюции ЕС-28. Очевидно, что значительная часть новых членов будет де-факто устранена от принятия принципиальных решений. Такая ситуация грозит ростом недовольства среди новых членов.

2. Интенсивное сотрудничество также усложнит процесс принятия решений, ослабив стимул к поиску компромиссов. Таким образом, Евросоюз теряет свое первоначальное значение как таковое и превращается в другую, более мощную интеграцию, в рамках которой могут образовываться другие внутренние интеграции [2; 3].

В качестве вывода стоит отметить, что гибкая интеграция остается в большей степени исключением, чем правилом, очевидно, что на современной стадии развития, Евросоюз использует ее как средство продвижения интеграционного процесса вперед. В целом, наилучшей представляется ситуация, при которой гибкая интеграция служит средством достижения общих целей интеграции. При таком подходе продвинутое сотрудничество может стать одним из возможных ответов на проблему функционирования Европейского союза в условиях увеличения стран-участниц вплоть до 30.

#### **Использованные источники:**

1. Бабынина Л. Гибкая интеграция в ЕС: классификация и проблема институционализации / Л. Бабынина // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №6. – С.31–67.

2. Кавешников Н.Ю. «Гибкая интеграция» в Европейском союзе / Н.Ю. Кавешников // Международные процессы. – 2011. – Том 9. – №2(26). – С.58–69.

3. Кавешников Н.Ю. Эволюция практики гибкой интеграции в ЕС / Н.Ю. Кавешников // Международные процессы. – 2011. – №2(26). – С.12–20.

4. Кавешников Н.Ю. Лиссабонский договор и его последствия для развития ЕС / Н.Ю. Кавешников // Актуальные проблемы Европы. – 2010. – №2. – С.54–76.

5. Шевцов П.А. Великобритания в Европейском Союзе: специфика подхода к современным проблемам европейского строительства / П.А. Шевцов. – М.: Политический аспект, 2002. – 366 с.

6. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. Учебное пособие / В.Г. Шемятенков. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 400 с.

7. Черепанов И.А. Причины возникновения и эволюция гибкой интеграции в ЕС / И.А. Черепанов // Культура народов Причерноморья. – 2012. – №219. – С.107–110.

## **ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ**

*Медведовська Т.П.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Однією з головних тенденцій, що характеризує сучасний розвиток світової економіки та фінансів, є глобалізація.

Глобалізація як процес – це результат розвитку продуктивних сил та інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя, встановлення безпосередніх біль-менш сталих зв'язків між суб'єктами різних країн, внаслідок чого виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу, який відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах [1, с.10].

Питанням глобалізації світової економіки, глобалізаційних та інтеграційних процесів, їх впливу на рівень економічного розвитку держави присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених (І. Боднар, Д. Малащук, Б. Гунський, С. Кортунов, В. Шишков та ін.).

Значної уваги заслуговує науково-теоретичне обґрунтування проблеми впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на рівень економічного розвитку України.

На даний момент глобалізація є складовою економіки усіх країн світу та важливим чинником їх розвитку. Процеси глобалізації проявляються в економічній сфері через розширення зовнішньоекономічних відносин між країнами. У цьому аспекті глобалізація трактується як загальний планетарний процес зміни фінансових ринків і виробничих ніш. Глобалізація не обмежується лише процесами, що відбуваються в міжнародній торгівлі, вона пов'язана зі світовою, виробничою, інвестиційною діяльністю, вільним рухом капіталу, що обслуговується фінансовою сферою, тощо. За рейтингами міжнародних економічних організацій Україна за рівнем конкурентоздатності посідає одне з останніх місць. Курс уряду на лібералізацію зовнішніх відносин не виправдав покладених на нього надій і не реалізував конкурентні переваги України. Доцільність лібералізації зовнішньоекономічних відносин мала б бути досліджена на перших етапах відкриття кордонів, оскільки далеко не однакові умови та розбіжності обумовлювали суттєву різницю між економічними системами України від високорозвинених країн [1; 3]. Показники розвитку

української економіки у порівнянні із найбільшими торгівельними партнерами свідчать про недоречність беззастережного відкриття кордонів. Так, за даними Світового банку, ВВП на душу населення в Україні є одним з найнижчих у світі. Виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку, про що говорить досить низький ВВП на душу населення [3, с.32].

Через не конкурентоспроможність занепадають цілі галузі, які можуть переробляти сировину, а деякі функціонуючі галузі не повністю використовують свої виробничі потужності.

Наша держава має усі можливості, щоб використати глобалізацію на свою користь, але цьому заважають ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, які гальмують процес інтеграції України до світового простору, а саме [1; 2; 3]:

- певна політична нестабільність, відсутність чіткої економічної політики, непослідовність у проведенні реформ;

- велика корупційність владних структур різних рівнів;

- обмеженість внутрішнього ринку, пов'язана з вкрай низькою купівельною спроможністю населення;

- скорочення виробничого споживання за рахунок різкого падіння виробництва;

- значний відтік капіталу, обумовлений, з одного боку, кримінальним його характером, а з іншого – невірою більшої частини бізнесменів у сталість економічних перетворень, а також нелегких умов легального ведення бізнесу (високі податки, корупція, рекет, нестабільність законодавства тощо).

- відокремленість від участі у найперспективніших програмах виробництва нових виробів на міждержавній основі;

- недостатній розвиток фінансової, технічної, інформаційної та іншої інфраструктури.

Вітчизняну економіку важко адаптувати до тенденцій та закономірностей світового господарства, через: по-перше, недосконалу структуру експортно-імпортних потоків, по-друге: невизначеність і непослідовність законодавства щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності; по-третє, високі податки на експортно-імпортну продукцію з огляду на кон'юнктуру світових ринків щодо окремих видів продукції [1].

Разом з тим, Україна, як цілісна соціально-економічна система має потенційні можливості, достатні для активного входження в глобальну систему світового господарства:

- високий рівень кваліфікованих фахівців поряд з низькою заробітною платою;

- наявність технологічно передових секторів промисловості, здатних до швидкого освоєння нових видів продукції;

- значний сировинний потенціал;

- наявність виробничої бази (будинки, інфраструктура, тощо), яка на сьогодні практично простоє або використовується недостатньо;

- вигідне географічне положення, розвинена мережа залізниць, водних і повітряних трас, трубопроводів, енергопостачання.



Найбільш суттєві переваги щодо інтеграції України в глобалізоване середовище створює саме останній фактор. Однак, ступінь його використання дуже низький. Україна має усі передумови, які при вмілому використанні, можуть забезпечити їй суттєве місце та роль в глобалізованій світовій транспортній системі та світовій економіці в цілому. Крім того, завдяки розгалуженій системі газових та нафтових магістралей на сьогодні вона є найбільшим транзитером нафти та природного газу. Значні транзитні переваги має наша держава також щодо транспорту загального користування – водного, залізничного, автомобільного. Це дозволить їй у майбутньому взяти активну участь у розбудові міжнародних транспортних коридорів [3; 4].

Одним із пріоритетних напрямів глобалізованої політики України, з нашої точки зору, повинно стати використання переваг насамперед тих галузей, які мають унікальні високі технології та значний експортний потенціал. Зосередивши зусилля на експорті продукції та технологій, у розробці яких є реальні переваги, Україна може увійти до кола провідних постачальників наукомістких виробів, налагодити співробітництво із зарубіжними країнами як рівноправний партнер.

При інтеграції у світові глобальні системи принципове значення має державна політика, спрямована на підтримку експортних виробництв, чіткий підбір пріоритетів, згідно з якими повинні здійснюватися цільові програми експорту, ліквідація неефективних ресурсомістких виробництв з їхнім закриттям або перепрофілюванням. Коло пріоритетів щодо розвитку експортного потенціалу повинно бути обмеженим і орієнтуватися на тенденції міжнародного поділу праці та вимоги науково-технічної революції [4; 5].

Таким чином, сьогодні наша країна не повністю готова до глобальної інтеграції та міжнародної конкуренції. Але держава з таким потенціалом не може залишатися ізольованою. Тому її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу, підвищення стимулів до праці, покращення інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання, всебічну підтримку підприємництва. Важливим стає питання реформування зовнішньоекономічного сектора України, інтеграції її господарської системи у міжнародну економіку, створення розгалуженої інфраструктури, яка б забезпечувала швидку реалізацію ринкових перетворень, перш за все, у зовнішньому секторі економіки.

#### **Використані джерела:**

1. Боднар І. Наслідки фінансової глобалізації для України [Текст] / І. Боднар // Фінанси. – 2010. – №12. – С.10–11.
2. Кортунов С. Мировая экономика в условиях кризиса / С. Кортунов. – М., 2010. – 122 с.
3. Молащук Д. Вплив інтеграційних зв'язків на конкурентоспроможність української економіки [Текст] / Д. Молащук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №3. – С.32–38.

4. Гунський Б. Євроатлантична інтеграція [Текст] / Б. Гунський. – К., 2003. – 126 с

5. Шишков Ю. Интеграционные процессы на пороге XXI века [Текст] / Ю. Шишков. – М., 2001. – 98 с.

## НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КРОС-ДОКІНГУ

*Мельнікова Ю.І.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Важливе місце у діяльності будь-якого підприємства посідає транспортування сировини та готової продукції. Особливо актуальним це питання є для підприємств, які мають широкий асортимент продукції та розгалужену транспортну мережу споживачів та постачальників, що притаманно, в першу чергу, підприємствам харчової промисловості.

Процес організації доставки готової продукції споживачам підприємств харчової промисловості ускладнюється у зв'язу з певними обмеженнями: обмежений термін зберігання продукції, певні часові вимоги доставки продукції постачальнику. При цьому необхідно прагнути мінімізувати транспортні витрати. Тому організація доставки харчової продукції споживачам є досить складною.

Для вирішення поставленої задачі все частіше спеціалісти використовують метод, який покращує узгодженість роботи автомобільного транспорту в ланцюгу постачання, а саме крос-докінг.

Крос-докінг - логістична технологія, яка широко практикується в світі і дозволяє значно скоротити процес транспортування вантажу від постачальника до кінцевого одержувача [1].

Кросс-докінг (борт-до-борт) - це практика в логістиці, яка передбачає перевантаження вантажів з одних транспортних засобів на інші без процесу зберігання на складі. Допускається переробка вантажів (перекомплектація, збирання вантажів від декількох постачальників) у процесі перевантаження [2].

Для підприємств харчової промисловості, які мають сталий попит на свою продукцію, все частіше застосовується «склад на колесах». Дана технологія передбачає використання автомобіля більшої вантажомісткості, який завантажується на складі підприємства. Продукція на цьому автомобілі доставляється до певного майдану, де здійснюється перевантаження на менш вантажомісткі автомобілі, які доставляють продукцію безпосередньо споживачам. Крос-докінг особливо актуальний при здійсненні доставки продукції в інші населені пункти. Так як споживачі значно віддалені від складу, то з одного боку доцільніше використовувати автомобілі більшої вантажомісткості для того, щоб об'їхати якомога більше споживачів, а з іншого – необхідно враховувати, що час зміни водія згідно чинного законодавства не може перевищувати 12 год., при цьому вантажоодержувачі воліють одержати продукцію в певний період часу (найпоширеніший інтервал – з 9:00 до 17:00). Якщо відняти від максимально допустимої тривалості зміни водія час, що

витрачається автомобілем на проїзд від складу до першого споживача і від останнього споживача до складу, то залишається недостатньо часу для обслуговування всіх вантажоодержувачів за умови повного завантаження автомобіля. Тому перед логістом стоїть дилема: або використовувати автомобілі більшої вантажомісткості і порушувати трудове законодавство, що є неприпустимим, або не враховувати часові вимоги споживачів щодо доставки вантажу, або використовувати автомобілі меншої вантажомісткості, збільшуючи транспортні витрати підприємства. Тому саме застосування «складу на колесах» є вирішенням існуючої проблеми.

Таким чином, застосування крос-докінгу дозволяє:

- підвищувати швидкість доставки продукції;
- мінімізувати термін зберігання продукції на складі;
- підвищувати доступність продукції;
- скорочувати транспортні витрати і експлуатаційні на зберігання продукції;
- підвищувати якість обслуговування споживачів, отже, і рівень їх задоволення;
- оптимізувати транспортну складову з урахуванням всіх існуючих обмежень доставки продукції.

Впровадження крос-докінгу є дуже складною процедурою і передбачає:

- реорганізацію роботи складу та транспорту;
- підвищення контролю процесів, які включаються в технологію крос-докінгу;
- визначення місця знаходження центру (майдану перевантаження) крос-докінгу, яке є одним з ключових питань при реалізації даної технології;
- підвищення вимог до персоналу, який залучений до здійснення крос-докінгу.

Впровадження крос-докінгу не є панацеєю для підвищення ефективності розподільчої логістики будь-якого підприємства. Доцільність впровадження даної технології необхідно розглядати в кожному конкретному випадку, враховуючи всі фактори, особливо обсяг та характер попиту на продукцію. Отже, прийняття рішення щодо впровадження крос-докінгу повинно бути економічно обґрунтованим.

Потенціал цієї технології з точки зору оптимізації витрат на логістику великий. Тому в умовах високої конкуренції, коли вимоги споживачів з кожним роком підвищуються, в перспективі можна очікувати значне зростання кількості підприємств, які впровадять крос-докінг.

### **Використані джерела:**

1. Кросс-докинговые технологии: сложности и преимущества [Електронний ресурс] / Д. Беневиз. – Режим доступу: [http://www.fmlogistic.com/fmlogistic/images/RUSSIA/Денис\\_Беневиз.pdf](http://www.fmlogistic.com/fmlogistic/images/RUSSIA/Денис_Беневиз.pdf).

2. Борт-до-борту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Борт-до-борту>.

## ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Мильцина Т.А.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

На Западе, даже в относительно стабильных условиях хозяйствования, значительное внимание уделяется проблеме исследования рисков.

Ведущим принципом в работе коммерческой организации (производственного предприятия, коммерческого банка, торговой фирмы) в условиях перехода к рыночным отношениям является стремление к получению как можно большей прибыли. Оно ограничивается возможностью понести убытки. Иными словами, здесь появляется понятие риска.

Следует отметить, что понятие «риск» имеет достаточно длительную историю, но наиболее активно начали изучать различные аспекты риска в конце XIX – в начале XX века.

На сегодня нет однозначного понимания сущности риска. Это объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Кроме того, риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Это обуславливает возможность существования нескольких определений понятий риска с разных точек зрения.

В этих условиях прогнозирование и планирование производства, объема продаж и величины денежных потоков могут быть рассчитаны лишь приближенно, и зачастую бизнес, вместо ожидаемой прибыли, может принести убытки, величина которых может превысить не только вложенные в дело средства, но и все имеющееся в его распоряжении имущество. Хорошим примером этому являются азартные карточные игры.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что в основе риска лежит вероятностная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации при ее осуществлении.

Далее следует учитывать, что риск сопутствует всем процессам, идущим в компании, вне зависимости от того, являются ли они активными или пассивными (в юриспруденции для этого существует термин «деяние» – действие или бездействие).

Таким образом, здесь открывается третья сторона риска – его принадлежность какой-либо деятельности. Иначе говоря, если предприятие планирует реализовать проект – оно подвержено инвестиционным, рыночным рискам; если же компания не осуществляет никаких действий, она опять-таки несет риски – риск неполученной прибыли, те же рыночные риски и пр. Это заложено уже в самом определении понятия «предприятие».

Таким образом, при осуществлении своей деятельности предприятие ставит определенные цели – получить какие-то доходы, затратить столько-то и т.д. Следовательно, оно планирует свою деятельность. Но, выбирая ту или иную стратегию развития, предприятие может потерять свои средства, то есть получить сумму, меньшую, чем запланированная. Как было указано выше, это

объясняется неопределенностью ситуации, в которой находится компания. А, находясь в условиях неопределенности, руководству приходится принимать решения, вероятность успешной реализации которых (а, значит, и получения доходов в полном объеме), зависит от множества факторов, воздействующих на предприятие изнутри и извне. В этой ситуации и проявляется понятие риска.

Каждое предприятие, помимо основной цели: «удовлетворить потребности потребителя», преследует цель получить как можно больше прибыли. Но в наше нестабильное время, оно имеет возможность понести убытки. Существует ряд рисков, при рассмотрении которых можно не дать предприятию понести убытки.

## **ИЗ ИСТОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРНОЗАВОДСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УРАЛА XVIII В.)**

*Нелин Д.В.*

*Челябинский институт (филиал) ФГБОУ ВПО*

*«Российский государственный торгово-экономический университет»*

Одной из основных проблем экономической истории является определение институтов, обеспечивающих экономический рост. Экономические успехи стран Запада, как правило, связываются с формированием рынка, институты редиистрибутивной (перераспределительной) экономической системы, доминирующие, в том числе и в России, признаются неэффективными в долговременном периоде. Формирование институтов рынка на индустриальном этапе развития можно связать с промышленной революцией Англии XVIII в. Россия в этот период также добивается значительных успехов в экономическом развитии, однако они связаны в первую очередь со значительной ролью государства в экономике. В этой связи представляется важным рассмотреть различные аспекты ее институционального развития.

Если говорить о характеристике институциональной системы России в целом, то можно встретить такие ее определения как раздаточная экономика [1], X-экономика или редиистрибутивная [4]. Ряд авторов указывает на доминирование института власти-собственности [5; 6].

Власть-собственность возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на владении собственностью как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии. Причинами возникновения отношений власти-собственности в России были сложность климатических условий, значительные размеры сельскохозяйственных угодий, что обуславливало необходимость применения коллективного труда для осуществления производственного процесса. Это препятствовало утверждению института частной собственности, приводило к доминированию государственной собственности на землю [6, с. 12].

Необходимо рассмотреть, как эти общие закономерности институционального развития повлияли на функционирование горнозаводской промышленности России XVIII в., когда данная отрасль переживала значительный подъем.

Проблемы развития горнозаводской промышленности могут рассматриваться с точки зрения теории отношений «принципал-агент». Согласно ей, принципал (доверитель) – субъект, который передает часть своих прав выбранному им агенту, обязанному в соответствии с формальным или неформальным контрактом представлять интересы доверителя в обмен на вознаграждение того или иного рода. При этом агент начинает действовать от имени принципала, и в результате возникают специфические трансакционные издержки, среди которых можно выделить следующие [9, с. 55–56]:

- оплата труда агента за деятельность по управлению собственностью;
- потери принципала, возникающие из-за неполного совпадения его интересов с интересами агента и принятия последним решений, неоптимальных с точки зрения доверителя;

- потери принципала, связанные с асимметричностью информации, которой обладают принципал и агент. Поскольку принципал, наняв агента, лишен возможности его постоянного контроля, то последний обладает большей информацией (поскольку ее приобретение обходится ему дешевле) о деталях отдельных задач, поставленных перед ним, о своих возможностях и о специфике своего поведения;

- уклонение от выполнения контрактных обязательств, или оппортунистическое поведение, к которому прибегают агенты, пользуясь высокими издержками приведения в исполнение контракта и измерения своих характеристик и результатов своей деятельности.

Обращаясь к проблемам развития горнозаводской промышленности России XVIII в. можно указать, что верховным принципалом, в интересах которого должна была развиваться эта отрасль, было государство. Это обстоятельство было утверждено в Берг-привилегии от 10.12.1719, в которой Петр I провозгласил принцип горной регалии («Нам одним, яко монарху, принадлежат рудокопные заводы»). Важность развития горнозаводской промышленности для государства объясняется следующими причинами:

- необходимость обеспечения металлом военной промышленности;
- снабжение казны медью для денежной эмиссии;
- получение доходов от экспорта металла.

В роли агентов при организации деятельности горных заводов Урала в XVIII в. могли выступать следующие субъекты:

- 1) непосредственно представители органов государственного управления;
- 2) дворяне (относительно редко, как правило, в случае передачи им казенных заводов);
- 3) лица недворянского происхождения (купцы).

Различие последних двух категорий представляется принципиальным, поскольку принадлежность к тому или иному сословию определяла возможности привлечения рабочей силы на заводы.

Развитие горнозаводской промышленности могло идти следующими путями:

- строительство казенных заводов
- строительство частных заводов при поддержке государства (подобные заводы позже получили название посессионных)
- строительство исключительно частных заводов

Следует отметить, что определить соотношение между исключительно частными и построенными при поддержке государства заводами достаточно сложно в силу фрагментарности источниковой базы.

Можно привести следующие данные по динамике открытия металлургических заводов на Урале в XVIII в. Важность учета числа открытых заводов объясняется тем, что данный показатель отражает величину транзакционных издержек при основании предприятия, к сожалению, не представляется возможным точно определить в составе частных лиц число дворян и недворян (табл. 1) [3, с. 572–576]:

Таблица 1

**Количество заводов по периодам**

Годы	Открыто				всего	Закрыто всего	Функцио- нировало
	казенные		частные				
	абс.	в % к общему числу	абс.	в % к общему числу			
1701-10	5	83.3	1	16.7	6	0	6
1711-20	2	28.6	5	71.4	7	4	9
1721-30	8	40.0	12	60.0	20	2	31
1731-40	8	38.1	13	61.9	21	2	52
1741-50	3	15.8	16	84.2	19	2	71
1751-60	2	5.4	35	94.6	37	0	110
1761-70	2	7.1	26	92.9	28	4	134
1771-80	0	0.0	15	100.0	15	8	145
1781-90	0	0.0	13	100.0	13	3	163
1791-1800	1	16.7	5	83.3	6	2	170
1801-10	1	9.1	10	90.9	11	3	180
1811-20	0	0.0	13	100.0	13	4	192

Выделяются следующие условные этапы развития металлургии на Урале XVIII в.:

- I. XVII в. – первые попытки открытия заводов;
- II. 1701–1703 – начало освоения;
- III. 1703–1716 – стагнация казенных заводов;
- IV. 1716–1745 – интенсивное развитие;
- V. 1745–1762 – расцвет;
- VI. 1762 – нач. XIX в. начало застоя;
- VII. 1807–1811 – реформа горнозаводской промышленности

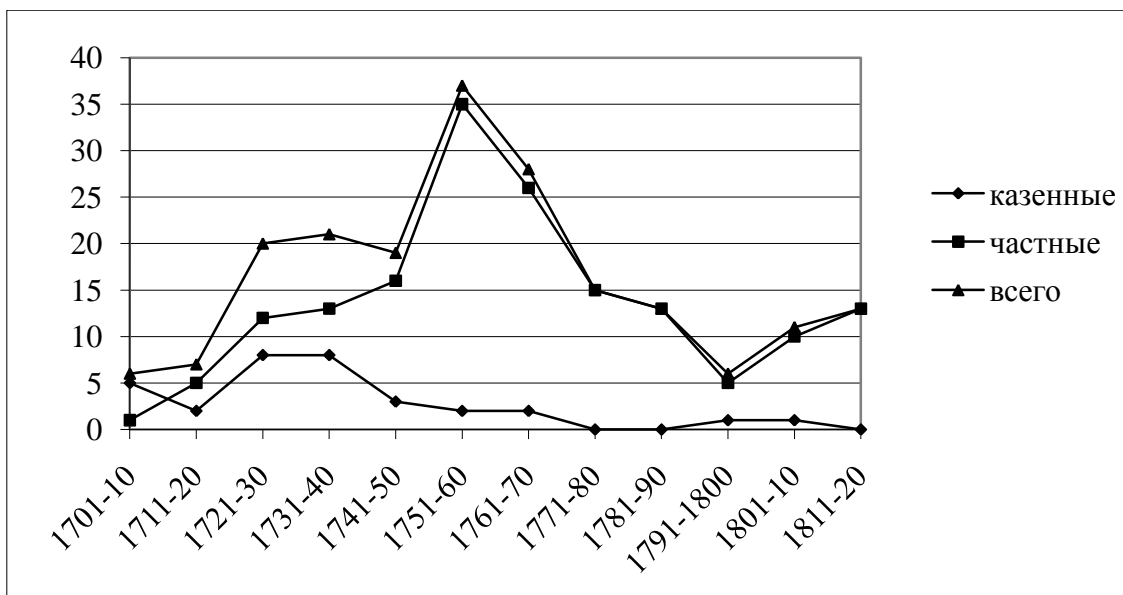


Рис. 1. Динамика открытия заводов

В качестве основной причины начала строительства заводов на Урале можно назвать Северную войну (до нее значительная часть железа поставлялась в Россию из Швеции) и быстрое истощение при этом запасов руды и леса у заводов на северо-западе (Сестрорецкий, Олонецкие заводы).

Первое десятилетие XVIII в. было единственным периодом, когда число основанных казенных заводов превышало число частных, что может быть объяснено следующим. В это время Урал был не интересен частным промышленникам из-за удаленности от центра, отсутствия хороших коммуникаций (плохие дороги, реки судоходны несколько месяцев в году), малонаселенности, угроз нападения башкир.

Активизация строительства казенных заводов приходится также на 1722-1727, 1734-1737 гг. – инициаторами этого были такие личности как В. де Геннин и В.Н. Татищев. Следует указать, что, несмотря на относительную немногочисленность, казенные заводы благодаря своим масштабам играли значительную роль в горнозаводской промышленности.

Уже на начальном этапе функционирования казенных заводов начала проявляться неэффективность непосредственного государственного управления ими. Опираясь на данные В. де Геннина, управлявшего горными заводами в 1720–1730-е гг. годы, можно выделить следующие основные причины этого:

- невозможность найма эффективных управляющих, поскольку конкуренты (Демидовы) выплачивали более высокое вознаграждение;

- стремление обеспечить принципалом (центральными органами управления – Сенатом и коллегиями) максимальный контроль над деятельностью управляющих, что приводило к высоким временным издержкам (1, с.157);

- прямые злоупотребления, связанные с преследованием собственных интересов управляющими (яркие свидетельства этого имеются для заводов Демидова [8, с.100–101], но нет оснований считать, что часть управляющих казенных заводов вела себя иначе).



При Петре I были предприняты меры, направленные на качественное снижение транзакционных издержек доступа к ресурсам и снятие административных барьеров доступа к деятельности. В дальнейшем развитие металлургии было связано преимущественно с частной инициативой по той причине, что были созданы институциональные условия, благоприятствующие частному предпринимательству (издание Берг-привилегии 10.12.1719). В Берг-привилегии было провозглашено, что «соизволяется всем и каждому во всех местах, как на собственных, так и на чужих землях, искать, плавить, варить и чистить всякие металлы и минералы». Одновременно был создан достаточно эффективный механизм принуждения к соблюдению правил: «которые изобретенные руды утаят и доносить об них не будут, или другим в сыскании, устройении и расширении тех заводов запрещать и мешать будут, объявляется жестокий гнев, неотложное телесное наказание и смертная казнь и лишение всех имений». В 1720 г. все права по Берг-привилегии предоставлены были и иностранцам. Указ от 26.09.1727 г. предоставлял право промышленникам вести горный промысел на казенных землях без предварительного разрешения, но для строительства заводов на частных землях они должны «иметь договор с теми владельцами добровольно». Основные положения Берг-привилегии были подтверждены Берг-регламентом от 03.03.1739, также в нем в целях стимулирования частной промышленности было ликвидировано преимущественное право вотчинников на первенство разработки недр. Эти меры предопределили значительные темпы развития горнозаводской промышленности в первой половине XVIII в. Вместе с тем частные заводчики должны были организовывать свою деятельность в интересах государства. Прежде всего, это выражалось в том, что они были обязаны поставлять десятую часть от валовой добычи в казну, которой предоставлено и право преимущественной покупки золота, серебра, меди по ценам, определенным Берг-коллегией.

Вторая половина XVIII в., начиная со времени правления Екатерины II, характеризуется стагнацией горнозаводской промышленности, что иллюстрируется как уменьшением числа вновь открытых заводов, так и фактически отсутствием роста выплавки металла [3, с. 270, 272, 274]. Тормозящее действие на развитие горнозаводской промышленности оказал Манифест от 28.06.1782 г. «О распространении права собственности владельцев на все произведения земли на поверхности и в недрах ее содержащиеся», согласно которому «право собственности каждого в имении его распространено на недра земли, на все сокровенные минералы и произведения и на все делаемые из того металлы», производство разведок и добыча ископаемых предоставлены доброй воле землевладельца.

После указа 29.03.1762 г., запретившего купцам покупать к заводам крепостных крестьян, дворянство получило монопольное право на эксплуатацию дешевого крепостного труда. Это привело к тому, что к концу XVIII в. свернули производство или вообще закрылись мелкие, нерентабельные купеческие предприятия, поскольку они не выдержали конкуренции. С манифестом от 28.06.1782 г. связано разграничение частных заводов на два

разряда: посессионные и владельческие. К разряду посессионных заводов были отнесены те, владельцы которых получили от казны какие-либо пособия (в рабочей силе, землях, рудниках), т.е. практически все заводы, построенные не в вотчинных имениях. Предпринимательская деятельность владельцев посессионных заводов имела существенные ограничения: без ведома горного правления они не могли самостоятельно увеличивать, уменьшать или прекращать деятельность предприятия, свободно распоряжаться закрепленной за заводами рабочей силой, переводить ее с одного завода на другой и т.д. Кроме того, налог с выплавляемой продукции для посессионных заводов был в полтора раза выше, чем для владельческих.

Прошедшие в 1754–1763 гг. массовые передачи казенных заводов в частные руки привели к тому, что у государства осталось только два завода (Екатеринбургский и Каменский). Этот процесс отрицательно сказался на эффективности заводской промышленности, поскольку при приватизации фактически ставилась цель не поиска эффективного собственника, а обеспечения ресурсами лиц, занимавших высокое положение в иерархии государственного управления.

Очевидной причиной неэффективности приватизации были издержки, связанные с асимметричностью информации между принципалом (новым владельцем завода) и агентом (управляющим). Поскольку новые заводчики не обладали (в отличие, например, от Демидовых) необходимыми знаниями об организации производства, то они вынуждены были передать значительную часть полномочий управляющим. Одновременно владельцы, в силу постоянного отсутствия на заводах, были фактически лишены возможности осуществления эффективного мониторинга за деятельностью управляющих. При этом управляющие, обладая значительной самостоятельностью и не являясь юридическими собственниками, были заинтересованы не в долгосрочной эффективности предприятий, а в краткосрочной максимизации собственного дохода. Следствием этого было разорение всех заводов, за исключением Сысертских – они достались заводчику Турчанинову, который обладал профессиональными знаниями и, кроме того, жил на самих заводах.

Значительно более эффективной была деятельность вновь основанных частных заводов на протяжении XVIII в., хотя развитие частного предпринимательства сталкивалось с рядом проблем. Во-первых, необходимость получения доступа к ресурсам, прежде всего, рудным; во-вторых, система законодательства требовала получения специальных разрешений на открытие заводов; в-третьих, в условиях малой заселенности Урала вставала проблема снабжения заводов рабочей силой. Она могла решаться двумя путями:

- 1) использование наемного труда;
- 2) использование принудительного труда. Первым способом удовлетворить весь спрос на труд было невозможно по следующим причинам:
  - быстрое исчерпание резервов свободной рабочей силы из-за малой заселенности Урала;
  - высокие ставки заработной платы наемного труда;

– высокие транзакционные издержки найма – в первую очередь оппортунистического поведения (невыполнение рабочими условий контрактов).

Для обеспечения снабжения заводов рабочей силой принимались следующие меры по организации принудительного труда на них [7]:

– прикрепление к заводам, принадлежащим как купцам, так и дворянам, «пришлых» людей (Указы от 07.01.1736 и от 30.12.1755);

– разрешение покупки крестьян к заводам купцам (Указ от 18.01.1721); при этом право собственности купцов на крестьян было ограниченным, поскольку последние принадлежали фактически предприятию;

– разрешение дворянам переводить собственных крепостных на заводы;

– формирование института приписных крестьян, в том числе и к частным заводам, обязанных отрабатывать на заводах оброчные и подушные деньги.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Одной из основных задач процессов модернизации России в XVIII в. была необходимость увеличения выпуска металла. Государство для решения этой задачи пошло не путем увеличения выпуска основной части металла непосредственного на государственных предприятиях, а стимулирования частной промышленности. Была создана такая институциональная среда, которая поощряла строительство заводов частными лицами и создавала условия для их нормального функционирования.

Застой в горнозаводской промышленности в конце XVIII в. потребовал ее кардинального реформирования, что в конечном итоге привело к изданию Указа о неперемных работниках (15.03.1807), заменившего категорию приписных крестьян, обязанных ограниченное время работать на заводе, рабочими, прикрепленными к заводу постоянно. В дальнейшем предполагается исследование хода этой реформы и того, насколько она сказалась на эффективности функционирования заводов.

#### **Использованные источники:**

1. Бессонова О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России [Текст] / О.Э. Бессонова. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999. – 152 с.

2. Геннин В. Уральская переписка с Петром I и Екатериной I [Текст] / В. Геннин. – Екатеринбург, 1995. – 467 с.

3. История Урала с древнейших времен до 1861 года [Текст]. – М.: Наука, 1989. – 608 с.

4. Кирдина С.Г. X- и Y-экономики: Институциональный анализ [Текст] / С.Г. Кирдина. – М.: Наука, 2004. – 256 с.

5. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России [Текст] / Ю.В. Латов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т.2. – №4. – С.111–133.

6. Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) [Текст] / Р. Нуреев, А. Рунов // Вопросы экономики. – 2002. – №6. – С.10–31.

7. Сафронова Т.В. Законодательные источники о формировании и положении рабочей силы на металлургических предприятиях России и Урала во второй половине XVIII в. [Текст] / Т.В. Сафронова // Положение и борьба трудящихся Урала XVIII – начала XX в. – Свердловск, 1987. – С.4–13.

8. Черкасова А.С. Инструкции и предписания 60-70-х гг. XVIII в. по управлению Нижнетагильскими заводами [Текст] / А.С. Черкасова // Власть, право и народ на Урале в эпоху феодализма. – Свердловск: УрО АН СССР, 1991. – С.87–118.

9. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты [Текст] / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

## СТАН КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

*Підплетько А.О.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Конкуренція – це суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків.

В умовах, що склалися у вугільної промисловості, лише конкурентоспроможність гарантує виживання вугільних підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках [1].

Після адміністративно-командної системи управління вугільна промисловість ніяк не може пристосуватися до ринкових умов.

Високі витрати виробництва, характерні для переважної більшості шахт України, призводить до підвищення цін на вугілля, які, як правило, перевищують рівень світових цін, зокрема, вартість палива, що імпортується. Як наслідок, багато шахт при входженні України у відкритий світовий ринок не зможуть витримати жорсткої конкуренції з імпортним вугіллям [2].

У той же час з переходом до ринкових відносин і збільшенням обсягів видобутку вугілля вугледобувні підприємства матимуть можливість поставляти свою продукцію на експорт [3]. Це потребує обґрунтування механізму визначення ціни для вугільної продукції на світовому ринку і розробки методичних рекомендацій оцінки вугілля (вугільної продукції) шахт Донбасу в марочному розрізі в порівнянні зі світовими цінами. Для цього слід вирішити ряд завдань, найважливішими з яких є:

- аналіз існуючих світових цін на вугільну продукцію;
- розробка механізму перерахунку світових цін по зіставних марках вугілля;
- вибір показників і механізму перерахунку світових цін на рядове вугілля;
- аналіз порівняння рівня цін (точніше, вартості у споживачів) на українське вугілля з тим, що імпортується з Росії, Казахстану і Польщі.

Кризовий період в Україні характеризується рядом взаємозв'язаних і в той же час істотних процесів. Внаслідок цього відбулося посилення взаємозалежності національних держав і регіонів і поступове об'єднання їх в якусь систему із загальними для всіх правилами і нормами. При цьому слід зазначити, що темпи зростання цієї залежності останніми роками значно випереджають внутрішньоекономічне зростання.

Не дивлячись на те, що українська економіка останніми роками характеризується певною стабільністю і поступальним розвитком, вугільна промисловість, починаючи з 1991 року, знаходиться в стані кризи, зумовленої в основному двома чинниками – складними гірничо-геологічними умовами видобутку запасів вугілля і «старінням» шахтного фонду галузі, викликаного хронічною відсутністю коштів на капітальне будівництво і модернізацію виробництва [4]. Таким чином, вугільна промисловість України є збитковою. Вона відноситься до тих галузей, які постійно отримують державну фінансову підтримку за трьома напрямками: дотації на собівартість, капітальні вкладення і витрати на реструктуризацію.

Як основні шляхи виходу галузі з кризи розглядаються:

- лібералізація вугільного ринку і встановлення економічно обґрунтованих цін;
- залучення недержавних інвестиційних ресурсів за рахунок приватизації, оренди, концесій, організації спільних підприємств тощо.

Сьогоднішні ціни на вугілля не відображають ні витрат на його виробництво, ні вартість альтернативних джерел енергії. Виробничі витрати говорять про потенційну конкурентоспроможність вітчизняної вугільної промисловості.

Виходячи з реальної оцінки стану вугільної промисловості і значних обмежень в бюджетному фінансуванні відбудеться істотне коригування механізму субсидування, надання пільг і дотацій вугільним підприємствам.

Важливим завданням, що стоїть перед галуззю, є пошук ефективного власника вугільних підприємств. Одним з інструментів, здатних підвищити конкурентоспроможність і ефективність роботи підприємств, є приватизація. Проте, як показує досвід приватизованих підприємств різних галузей економіки, зміна власника не гарантує поліпшення економічних показників діяльності об'єкту.

#### **Використані джерела:**

1. Управління конкурентоспроможністю: Навчальний посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
2. Гранатуров В.М., Осипов В.М. Удосконалення системи визначень у сфері конкурентоспроможності / В.М. Гранатуров В.М. Осипов // Економіка промисловості. – 2005. – №3. – С.143–151.
3. Рыбалко В.В., Чейлях Д.Д. Влияние интеграционных процессов на конкурентоспособность угольной отрасли Украины / В.В. Рыбалко, Д.Д. Чейлях. // Прометей. – 2004. – №2. – С.160–162.

4. Рассуждай Л.Н., Братков Е.Н. Установление конкурентоспособности украинских углей на мировом рынке / Л.Н. Рассуждай, Е.Н. Братков // Фінанси промисловості. – 1999. – №3. – С.156–165.

## **ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Пономаренко П.І.,  
Іваровська Н.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Основний принцип діяльності промислового підприємства полягає в прагненні максимізації прибутку. У цьому зв'язку прибуток виступає як перевищення доходів від продажу товарів над виробничими витратами і є одним з узагальнюючих оціночних показників діяльності підприємств. Одним з таких промислових підприємств є публічне акціонерне товариство «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин.

Основними видами діяльності Товариства згідно з КВЕД-2010 є:

28.91 – виробництво машин і устаткування для металургії;

28.92 – виробництво машин і устаткування для добувної промисловості та будівництва;

28.95 – виробництво машин і устаткування для виготовлення паперу та картону;

25.62 – механічне оброблення металевих виробів;

33.12 – ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення;

46.90 – неспеціалізована оптова торгівля та ін..

Характеристика господарської діяльності заводу відображає аналіз основних техніко-економічних показників, які характеризують кінцеві результати функціонування підприємства. На основі аналізу встановлено, що на заводі у 2012 році темп зростання продуктивності праці випереджає темпу зростання продуктивності праці, що досить негативно впливає на показники діяльності підприємства.

Аналіз витрат заводу дозволив зробити висновок про те, що найбільшу питому вагу становлять матеріальні витрати (80,85%) та амортизаційні відрахування (12,67%), що свідчать про матеріаломісткий та фондомісткий характер виробництва. Отже, найважливішим напрямком зниження витрат на виробництві буде пошук резервів по їх скороченню. Це дозволить підвищити обсяг виручки від реалізації продукції та прибутку на підприємстві, так як максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентоспроможності підприємства та його життєздатності.

Керівництву заводу рекомендується розглянути такі напрямки підвищення прибутку свого підприємства:

1. Сформувати свою цінову стратегію та обрати оптимальний обсяг виробництва, для чого зменшити витрати на виробництво та збільшити дохід від реалізації.

2. Впровадити нові технології і техніку, упроваджувати прогресивні матеріали. Це дозволить знизити собівартість продукції і цим самим підвищить прибуток.

3. Розробити на підприємстві механізм мотивації праці, що дозволить з одного боку реалізувати поставлені керівництвом цілі перед колективом заводу, а з іншого – реалізувати потреби працівників і поліпшити на підприємстві морально-психологічний клімат.

4. Запровадити на заводі оплату праці кожного працівника по бально-факторному способу, системі грейдів Єдварда Хейя.

5. Створити на заводі службу маркетингу для пошуку нових ринків збуту продукції в Україні і за кордоном.

6. Збільшити випуск обсягу продукції, що призведе до зниження її собівартості і дозволить отримати більшу суму одержуваного підприємством прибутку.

7. Розробити і впровадити методи підвищення якості продукції і ліквідації втрат від браку.

8. Механізувати ручну працю, що підвищить інтенсифікацію випуску продукції меншою кількістю робітників, знизить витрати на оплату праці, збільшить обсяг продукції, що випускається, і прибутку.

9. Постійно переглядати, вдосконалювати нормативи і норми виробки, своєчасно їх переглядати.

10. Науково обґрунтувати правильну тактику в області встановлення цін, що призведе до підвищення прибутку.

## **ОБґРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КРСП ТОВ «ДНІПРОВСЬКЕ»**

*Пономаренко П.І.,  
Сідненко Є.Ю.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Колективне сільськогосподарське рибпромислове підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю «Дніпровське» є добровільним об'єднанням громадян у самостійне підприємство для спільного виробництва рибпромислової продукції та товарів і діє на засадах підприємництва та самоврядування.

Підприємство здійснює свою діяльність у відповідності з Законами України «Про колективне сільськогосподарське товариство», «Про громадські товариства», «Про власність», земельними та водними кодексами України відповідно до умов Установчого договору та Статуту підприємства. Предметом діяльності підприємства є виробництво, зберігання, переробка і реалізація сільськогосподарської, рибпромислової продукції та надання послуг населенню.

На підприємстві працює загалом 42 людини, з них 30 – рибалки. КРСП ТОВ «Дніпровське» має 10 катерів. На кожному катері працює по три працівники: 1 ланковий і 2 робочих, їх безпосереднє завдання – вилов риби.

Підприємством керує голова правління, що організовує діяльність КРСП ТОВ «Дніпровське» відповідно до чинного законодавства.

До структури організації також входять: головний інженер, головний бухгалтер, бухгалтер, завгосп, чотири сторожі та три різноробочі.

Аналіз прибутковості підприємства показав, що воно працює нерентабельно, про що свідчать нульові показники рентабельності. У базовому періоді показник рентабельності продажів дорівнював 3,7%, у звітному – нуль. Це обумовлено тим, що в базовому році у підприємства був прибуток, а у звітному – воно спрацювало в нуль.

Основні фонди використовуються на 100%. Але, слід зазначити, що вони зношені вже більше ніж на 80%, що потребує у недалекому майбутньому їх суттєвого оновлення. Тому що поточне оновлення на 3% не може відтворити основні фонди в повній мірі.

Керівництво підприємства перезавантажено роботою і, на їх думку, немає достатнього часу, щоб чітко і ретельно продумати стратегічне направлення організації. Для цього необхідно розробити і впровадити стратегію – документ або набір концепцій, що формує для організації план на майбутнє [1]. Ця стратегія повинна бути розроблена керівництвом з урахуванням її особливої та унікальної історії, обставин та можливостей.

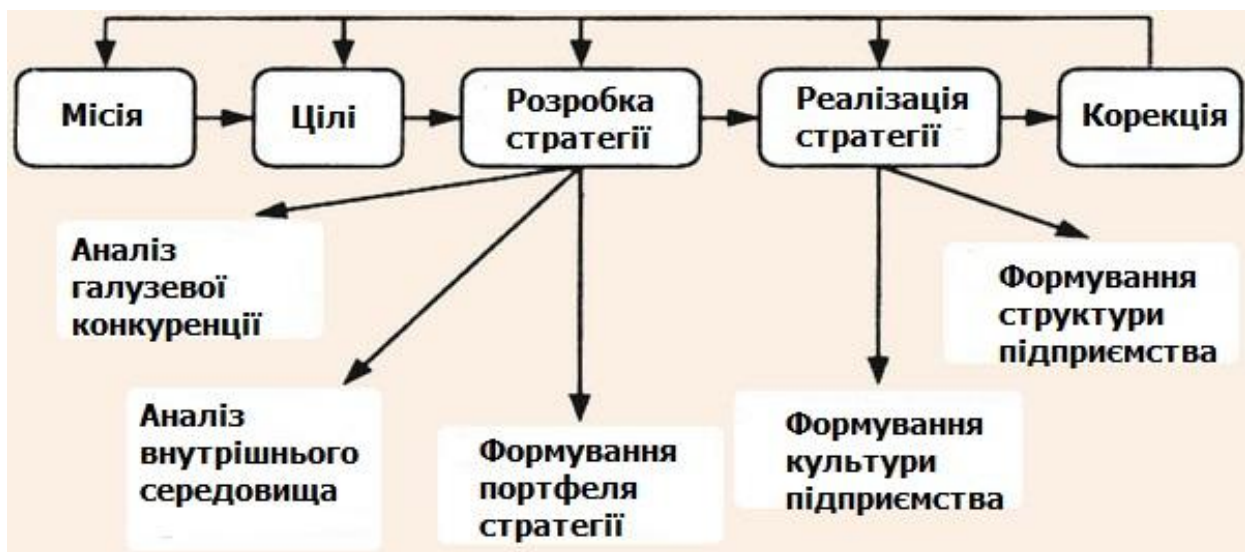


Рис. 1. Основні етапи циклу стратегічного управління [2]

Не дивлячись на те, що це підприємство є малим, на стратегічному рівні розробка стратегії необхідна закінчуватися створенням стратегічного плану у вигляді документа. Основні етапи циклу формування стратегічного управління наведені нижче (рис. 1).

Стратегію необхідно розробляти лідеру організації, це забезпечить продуктивність підприємства в цілому, та гарантує втілення стратегії таким чином, щоб кожний співробітник відчув свою причетність до виконання і досягнення цілей підприємства.



### **Використані джерела:**

1. Левицки С. Как разработать стратегию / Левицки С. Пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328с.
2. Забелин П.В. Основы стратегического управления / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. – М.: Информационно внедренческий центр «Маркетинг», 1997. – 195с.

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

***Пономаренко П.І.,  
Турчин Ю.О.***

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

ПАТ «Дніпроважмаш» здійснює виробництво важкого, великогабаритного устаткування для базових галузей народного господарства: чорної і кольорової металургії, енергетики, гірничо- і нафтовидобувної промисловості, шахтно- і тунеловидобування, а також товарів народного споживання. Відповідно, основними споживачами продукції, що випускається, є заводи ім. К. Лібкнехта, ім. Леніна, ім. Петровського, «Запоріжсталь», «Азовсталь», «Криворіжсталь», «Дніпросталь», «Магнітогорський», і «Кузнецький» комбінати, гірничорудні підприємства України, Росії та ін.

Враховуючи те, що значно погіршилися стосунків між Україною і Росією, а також виникає ризик неплатоспроможності покупців в загальній кризовій фінансовій ситуації, маркетинг стає особливо актуальним, сполучною ланкою між ринком збуту і виробництвом, так як устаткування, в основній масі, виготовляється під конкретне замовлення, по попередньому узгодженню ціни, умов постачання, термінів з покупцем. Тому такі питання як правильно розподілити витрати для досягнення найбільшої їх ефективності, куди їх направити, кого призначити відповідальним за цей процес, які заходи потрібно провести для уникнення практичних ситуацій потребує обґрунтованих відповідей.

З позицій економічної теорії виробництво (зокрема, промислове) правомірно розглядати як перетворення витрат у результати. При такому підході виявляється, що управління витратами охоплює всі сторони управління виробництвом. Але ці явища не тотожні, так як управління виробництвом ширше, ніж управління витратами – перед ним постає безліч цілей, що не входять в перше [1].

Конкретизуючи теоретичну парадигму, промислове виробництво можна представити як поєднання різних ресурсів з метою отримання необхідного продукту (виробу). Воно має дві сторони: технологічну й економічну. Технологічний зміст процедури наділений на створення виробу з будь-яких прийнятих для цього ресурсів і будь-якими методами. Економічний зміст полягає у виготовленні виробу найбільш раціональним способом. Саме в цьому роль менеджменту витрат [2].

У результаті проведеного аналізу недоліків діяльності підприємства пропонується наступне:

- запровадити розподіл витрат по центрах відповідальності (центрам прибутку, центрам витрат, центрам доходу);
- запровадити систему обліку відповідальності ПАТ «Дніпроважмаш»;
- запровадити децентралізацію процесу прийняття деяких управлінських рішень;
- переглянути розподіл витрат на контрольовані і неконтрольовані;
- офіційно закріпити основні положення, ввести в довідник професійних службовців посаду менеджерів по управлінню центрами;
- ввести економічні нормативи та показники;
- розробити систему санкцій та заохочень менеджерів;
- розробити детальну систему контролю за формуванням центрів, за подання і додержання розроблених форм звітності, за своєчасним поданням звітності відповідним керівникам.

#### **Використані джерела:**

1. Шегда А.В. Економіка підприємства. Навчальний посібник / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба. – К.: Знання – Прес, 2007. – 335 с.
2. Лабзунов П. Функции управления затратами на промышленных предприятиях / П. Лабунув // Проблемы теории и практики управления – 2010. – №2. – С.118–112.

## **МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РИЗИКІВ**

***Попович Ю.В.***

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Прагнення України до європейської інтеграції, перехід до ринкових відносин вимагає створення такої системи управління, яка б забезпечила високу ефективність функціонування підприємств, їх конкурентоздатність та стійкість на ринку. Розвиток підприємств в умовах ринкової економіки відбувається шляхом самостійного прийняття рішень, розробки стратегії свого розвитку, знаходження потрібних для її реалізації засобів, наймання працівників, придбання обладнання і матеріалів в умовах високого рівня невизначеності та ризику, тому вимагає від керівників глибоких і всебічних знань в різноманітних галузях управління.

В умовах ринкової економіки розвиток підприємств, відвоювання ними конкурентних переваг можливі лише за умови їхньої безперервної перебудови з метою наближення дійсно існуючого виробництва до його оптимального проекту. Ця перебудова являє собою безперервний процес гнучкої адаптації підприємства до умов ринку, що постійно змінюються, до нестабільних податків і методів державного регулювання. Для забезпечення організаційно-економічної стійкості підприємства та розробки оптимального проекту його

організації менеджерам всіх рівнів управління необхідно комплексно розглянути роботу всіх підрозділів підприємства та вплив змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Дуже актуальними залишаються завдання системного планування діяльності підприємства

Вирішуючи питання моделювання діяльності промислового підприємства необхідно розглядати його як логістичну систему, яка охоплює і координує процеси виробництва, закупівлі і розподілу продукції, а також є основою для стратегічного планування і прогнозування.

Загальновідомо, що логістика є синтезом управлінських рішень, які приймаються в менеджменті, фінансах, маркетингу, підприємстві тощо. Вона забезпечує організаційну, економічну, технологічну й інформаційну єдність процесів товарообміну та відтворення. Таким чином бачимо, що логістика об'єднує процеси управління виробництвом, транспортуванням, складським господарством, запасами, фінансами, персоналом, інформаційними потоками, які нещодавно вважалися економічно самостійними, в єдину систему управління.

При традиційному підході завдання управління матеріальними потоками розв'язуються в кожному ланцюзі окремо. У цьому випадку управління діяльністю підприємства здійснюється за допомогою загальновідомих методів планування й управління виробничими і економічними системами. Ці методи можна використовувати і при логістичному підході до управління матеріальними потоками. Але перехід від ізольованої розробки достатньо самостійних систем до інтегрованих логістичних систем надає підприємству явні переваги і потребує розширення методологічної бази управління матеріальними потоками [5]. Такий підхід в управління логістичними процесами потребує широкого використання економіко-математичних моделей і методів.

Моделювання логістичної діяльності підприємства охоплює такі напрямки, як [5]:

- організацію розміщення виробничих об'єктів і матеріальних потоків;
- транспортування вантажів та їх підготовку до перевезення;
- організацію фінансових інвестицій;
- організацію використання відходів та вторинної сировини;
- управління процесами переробки сировини та матеріалів;
- організацію узгодженого матеріально-технічного забезпечення;
- планування процесів виробництва;
- забезпечення ресурсами;
- розподіл продукції.

Таким чином, моделювання проблем закупівлі, виробництва, споживання, фінансів, збуту на підприємстві в умовах невизначеності ризиків в межах логістичної системи буде сприяти підвищенню гнучкості логістичної системи, забезпечувати швидку адаптацію системи до змін мікро- і макросередовища, надасть можливість прогнозувати матеріальні потоки, будувати інтегровані системи управління і контролю їх руху, розробляти системи логістичного обслуговування, оптимізувати запаси.

### **Використані джерела:**

1. Линдерс М., Фирон Х. Управление снабжением и запасами. Логистика / М. Линдерс, Х. Фирон: пер. с англ. – СПб: Полигон, 1999. – 768 с.
2. Таньков К.М., Тридід О.М., Колодизєва Т.О. Виробнича логістика / К.М. Таньков, О.М. Тридід, Т.О. Колодизєва: Навчальний посібник. – 2-ге вид., пер. – Х.:ІНЖЕК, 2006. – 352 с.
3. Пономарьова Ю.В. Логістика / Ю.В. Пономарьова: Начальний посібник. – Київ.: Центр навч. літератури, 2006. – 256 с.
4. Король С., Хусейн Р. Внешняя окружающая среда организации как фактор роста ее эффективности / С. Король, Р. Хусейн // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №5. – С.43–50.
5. Ларина Р.Р., Пилюшенко В.Л., Амитан В.Н. Логистика в управлении организационно-экономическими системами / Р.Р. Ларина, В.Л. Пилюшенко, В.Н. Амитан. Монография. – Донецк, ВИК, 2003. – 239 с.
6. Ганс А. Конкурентоспособность глобальных предприятий / А. Ганс // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – №3 – С.96–104.

## **ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИМІРЮВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Скурська В.А.*

*Хмельницький національний університет*

Внаслідок впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища трудовий потенціал підприємства є змінною величиною, яка потребує вимірювання з метою застосування коригуючих заходів для досягнення стратегічних цілей господарської діяльності. У цьому контексті важливим є встановлення існуючого рівня трудового потенціалу та його необхідної величини, наявних відхилень між зазначеними показниками.

У наукових публікаціях для позначення цього процесу використовують такі терміни як «оцінка трудового потенціалу» [3, 7], «оцінка стану трудового потенціалу», «оцінка рівня трудового потенціалу» [1], «вартість трудового потенціалу» [2], «приведена вартість трудового потенціалу» [4, с. 172]. Наведений перелік відображає єдиний процес – оцінювання або ж його результат. Не виключаючи можливості використання жодного із термінів потрібно провести розмежування між окремими із зазначених понять.

В першу чергу наголосимо на відмінності «оцінювання» як процесу, що передбачає встановлення, вимірювання величини чого-небудь та «оцінки» як результату визначення і аналізу якісних та кількісних характеристик керованого об'єкту чи процесу управління. Краснокутська Н.С. у своїй праці [5] слушно зауважила некоректність вживання поняття «використання потенціалу», а обґрунтувала доцільність застосування терміну «реалізація потенціалу». Це пояснення у повній мірі правомірно інтерпретувати для трудового потенціалу, адже дійсно ресурси використовують у процесі господарської діяльності, а компетенції можна тільки реалізувати [5].

Характеризуючи оцінювання трудового потенціалу підприємства пропонуємо виділяти напрями цього процесу залежно від об'єкту, що буде оцінюватись. В першу чергу може здійснюватись вимірювання величини трудового потенціалу підприємства в цілому або ж окремих його компонентів. Так потрібно розмежовувати оцінювання величини трудового потенціалу та міри його реалізації, адже вони будуть ґрунтуватись на відмінній системі критеріїв та показників.

Обраний підхід (витратний, порівняльний чи коефіцієнтний) до оцінювання трудового потенціалу підприємства в цілому чи окремих його компонентів диктуватиме вибір критеріїв та показників оцінки і навпаки, перелік встановлених критеріїв та показників обмежуватиме можливості вибору логіки та прийомів оцінювання. Показники, що використовуються при оцінюванні трудового потенціалу підприємства в цілому та окремих його складових групують на абсолютні і відносні [3], у розрахунках використовують часткові або інтегральні показники. Всі показники, що застосовуються для оцінювання за рейтинговим методом Миронова Л.Г. [6, с. 235] розподіляє на три групи з точки зору можливої їх зміни: швидкі, середні, повільні.

Окрім зазначених класифікацій показників, що можуть бути використанні при оцінюванні трудового потенціалу на підприємстві пропонуємо відокремлювати показники структури та динаміки трудового потенціалу. Дещо інше трактування, на нашу думку, потрібно вкладати у поділ показників на абсолютні та відносні. Термін «абсолютний показник» використовують, наприклад при вимірюванні чисельності працівників, а «відносний показник» – для характеристики питомої ваги окремих груп персоналу у структурі. Вартість трудового потенціалу або розмір трудового потенціалу виражені у будь-яких одиницях вимірювання будуть, на нашу думку, абсолютними показниками. У той же час для аналізу ефективності використання трудового потенціалу як специфічного ресурсу використовуватимуться показники відносні, тобто які передбачатимуть певне зіставлення. Із запропонованих у наукових публікаціях підходів до оцінювання витратний підхід буде базуватись переважно на визначенні абсолютних показників, коефіцієнтний та порівняльний – на відносних.

Одиниці вимірювання трудового потенціалу при розрахунку показників можуть бути часові, натуральні, вартісні та умовні. Часові одиниці виміру базуються на використанні часових проміжків для характеристики рівня трудового потенціалу працівника чи підприємства. Натуральні одиниці виміру визначають трудовий потенціал на основі кількості генерованих і передбачуваних матеріальних економічних благ. Вартісний вимір трудового потенціалу дає змогу інтегрувати на цій основі всі фінансові витрати та результати від діяльності підприємства, але разом з цим передбачає врахування цілого спектра обмежень. Умовні одиниці виміру трудового потенціалу по своїй суті відображають суб'єктивні судження щодо природи та чинників, що визначають розмір трудового потенціалу. До них відносять різноманітні синтетичні коефіцієнти, рейтинги, бальні оцінки тощо, які доцільно

використовувати для оцінювання трудового потенціалу окремих працівників та вимірювання якісних критеріїв трудового потенціалу підприємства в цілому.

Таким чином, вимірювання трудового потенціалу підприємства передбачає оцінювання рівня його реалізації, а не використання. Окремими напрямками цього процесу є розрахунок величини трудового потенціалу підприємства та міри його реалізації, які ґрунтуються на абсолютних та відносних показниках. Керуючись метою проведення оцінювання та визначивши основні детермінанти цього процесу, тобто окресливши методичне підґрунтя можна спроектувати процес, послідовність етапів оцінювання. Отримані результати є необхідною умовою якісного управління формуванням та використанням трудового потенціалу на мотиваційних засадах.

#### **Використані джерела:**

1. Алекперова Л.В. Методи та критерії оцінки ТП промислових підприємств / Л.В. Алекперова // Інноваційна економіка. – 2012. – Вип. 12 (38) – С. 174–177.

2. Ареф'єва О.В. Перспективні напрямки розвитку трудового потенціалу в системі споживчої кооперації / О.В. Ареф'єва, І.М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12 (102). – С.147–153.

3. Боровик М.В. Особливості оцінки трудового потенціалу підприємства / М.В. Боровик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 4, №6. – С.257–259.

4. Ільчук О.О. Вдосконалення оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства як передумова оптимального управління ним / О.О. Ільчук, Д.С. Драгінч // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С.170–175.

5. Краснокутська Н.С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства / Н.С. Краснокутська // Академічний огляд. – 2010. – №1. – С.67–72.

6. Миронова Л.Г. Оцінювання стимулювального впливу рейтингового управління на розвиток трудового потенціалу підприємства / Л.Г. Миронова // Економічний простір. – 2011. – №53. – С.234–240.

7. Смолюк В.Л. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства [Текст] : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В.Л. Смолюк; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: [б. в.], 2008. – 19 с.

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОПТОВОМ РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ**

*Ташикина Т.В.*

*Челябинский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета*

В настоящее время, маркетинговая деятельность является объективной необходимостью ориентации научно-технической, производственной и

сбытовой деятельности предприятия на учет рыночного спроса, нужд и требований потребителей, поскольку она направлена на определение конкретных целей и путей их достижения. Управление маркетинговой деятельностью предприятия нуждается во внимательном научном изучении и реалистическом подходе в практике управления.

Оптовая торговля является важным звеном, обеспечивающим необходимую интенсивность и ускорение процесса товародвижения в условиях рыночных отношений. Для обеспечения конкурентоспособного положения оптового предприятия на рынке необходимо использовать все многообразие стратегических и тактических приемов маркетинга. Эффективная рыночная деятельность, ведение целенаправленной конкурентной борьбы требует от производителей владения навыками эффективного управления маркетинговой деятельностью [2, с. 12].

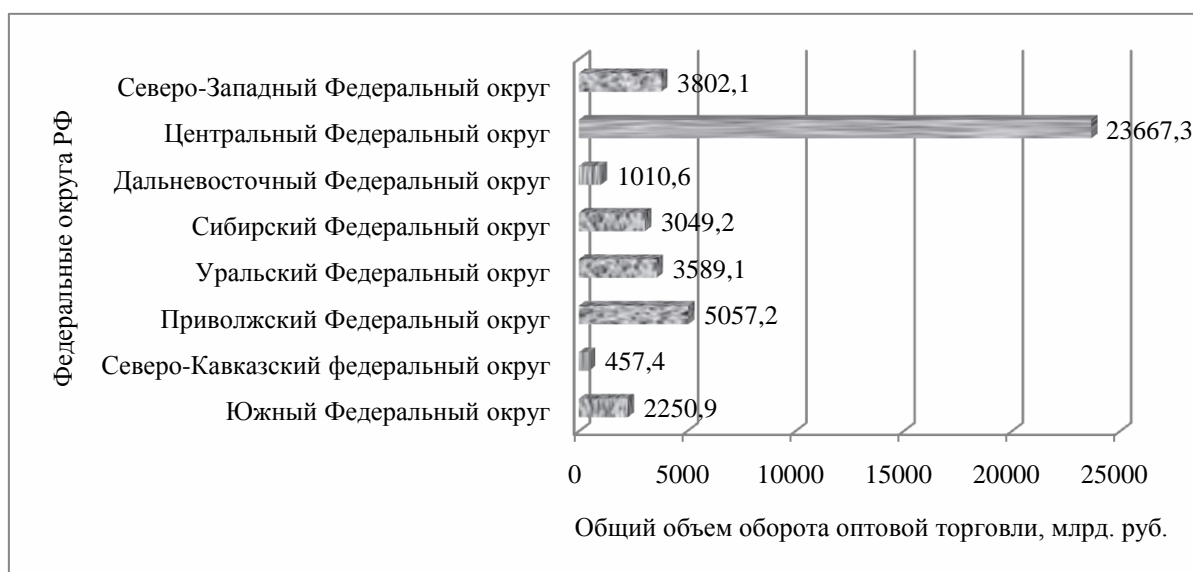


Рис. 1. Общий объем оборота оптовой торговли по федеральным округам Российской Федерации в 2012 году

Объем торговых операций в последние годы растет опережающими темпами. В 2012 году оборот оптовой торговли составил 42883,8 млрд. рублей, или 103,4 % к 2011 году. Общий объем оборота оптовой торговли в 2012 году представлен на рис. 1 [4].

Современное оптовое торговое предприятие имеет сложную и разветвленную инфраструктуру, анализ которой позволяет выявить особенности ее функционирования и специфику взаимодействия основных функций, реализуемых в процессе осуществления оптовой торговли – это оптовая закупка и оптовый сбыт товаров.

Основные направления маркетинговой деятельности предприятий оптовой торговли представлены на рис. 2 [6, с. 21].

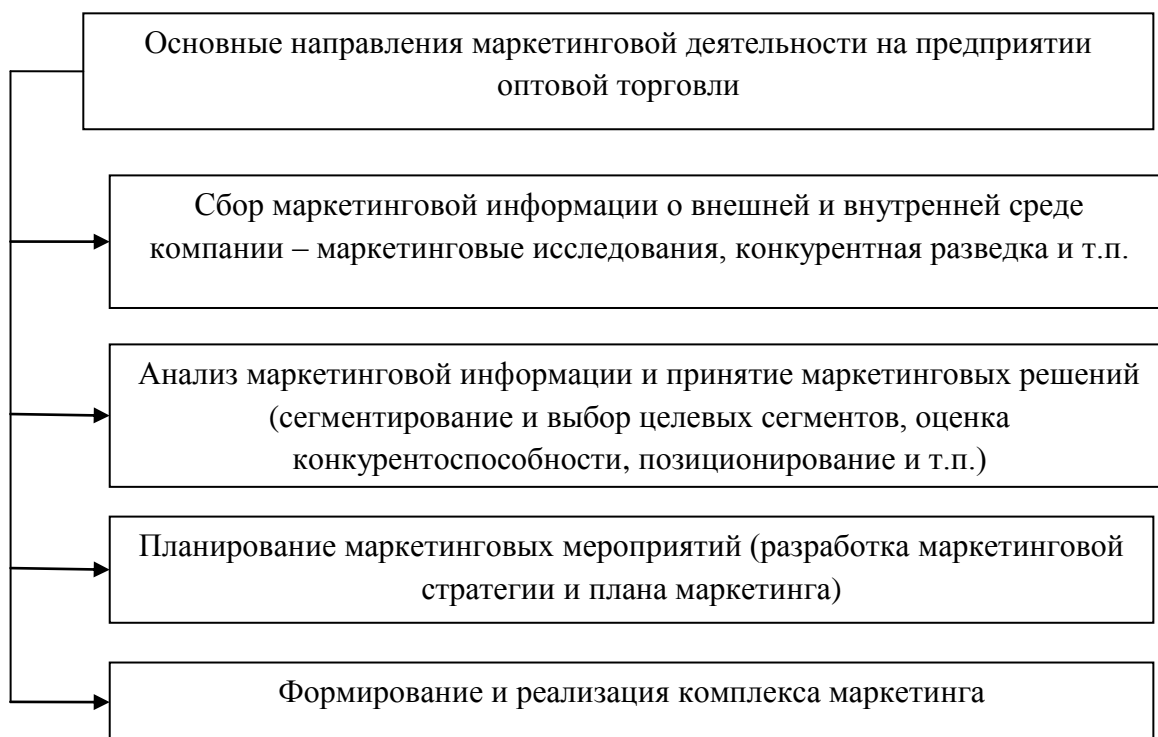


Рис. 2. Основные направления маркетинговой деятельности оптового торгового предприятия

В.И. Беляев [1, с. 52], считает, что маркетинговая деятельность в оптовой торговле должна обеспечивать:

- надежную, достоверную и своевременную информацию о рынке, структуре и динамике конкретного спроса, вкусах и предпочтениях покупателей, то есть информацию о внешних условиях функционирования фирмы;

- создание такого товара, набора товаров (ассортимента), который более полно удовлетворяет требованиям рынка, чем товары конкурентов;

- необходимое воздействие на потребителя, на спрос, на рынок, обеспечивающее максимально возможный контроль сферы реализации.

Системные виды маркетинговой деятельности в оптовой торговле выделены А.В. Коротковой и И.М. Синяевой [5, с. 264], по их мнению, это совокупность видов маркетинговой деятельности по обеспечению функционирования системы маркетинга: установление взаимодействия и функциональных связей на предприятии; ресурсы и бюджет маркетинга; контроллинг; мониторинг; аудит; оценка эффективности функционирования системы маркетинга; маркетинговая информационная система; технология сбора информации для проведения исследований; организация маркетинга и маркетинговых исследований; управление персоналом предприятия и службы маркетинга.

По нашему мнению, организация маркетинговой деятельности оптового торгового предприятия является ведущей функцией, определяющей



техническую, производственно-сбытовую политику предприятия, стиль и характер управления всей деятельностью предприятия. Успешная организация маркетинговой деятельности на предприятии оптовой торговли предполагает использование следующих принципов, представленных на рис. 3.



Рис. 3. Основные принципы организации маркетинговой деятельности на предприятии оптовой торговли

Выделим основные принципы организации маркетинговой деятельности, которые объединим в три группы действий:

а) нацеленность на конечный практический результат производственно-сбытовой деятельности предприятия;

б) ориентация предприятия на долговременные результаты рыночной действительности; особое внимание уделяется прогнозным исследованиям, разработке новых товаров (товаров рыночной новизны), обеспечивающих высококонкурентную деятельность и подавление конкурентов;

в) применение в единстве и взаимосвязи тактики и стратегии активного приспособления производства к требованиям актуальных и потенциальных потребителей при одновременном целенаправленном и активном воздействии на них.

Производство стройматериалов динамично развивающаяся в мировом масштабе отрасль, новые материалы и технологии создаются и выводятся на рынок непрерывно. К тому же многие стройматериалы, уже не считающиеся

новинками за границей, для отечественного потребителя пока являются непривычными. С этим связана необходимость проведения в России комплекса маркетинговых мероприятий по ознакомлению оптовых и розничных потребителей с качественными характеристиками и особенностями новых для них стройматериалов.

Кроме того, в последнее десятилетие наблюдается явное оживление российского рынка строительной продукции, что с одной стороны, вызвано нарастающей активностью иностранных производителей в этом секторе экономики, с другой – глубокой модернизацией многих российских заводов. Вместе с тем, процесс формирования отечественного рынка стройматериалов пока еще далек от завершения.

Эмоциональное отношение к рынку и связь на этом уровне с потребителем предполагает учет целого ряда факторов, определяемых как индивидуальными особенностями покупателей, представляющих тот или иной социальный слой, так и специфическими признаками, присущими только рынку строительных материалов. Практика показывает, что во многих случаях крупные компании, ориентированные на потребительский рынок, проводя исследования в отношении своих потенциальных покупателей, получают информацию, содержащую в себе некие усредненные показатели. На основании этих показателей формируется представление о потребностях потребителей. При этом, они упускают из виду, что среднего потребителя не бывает.

Особенность маркетинга стройматериалов в том, что практически любой товар этой категории нуждается в двойном продвижении:

– рассчитанном на профессионалов, т.е. на строительные организации, бригады, прорабов и т.п., которые делают, как правило, оптовые покупки, поэтому сотрудничество с ними лучше сделать постоянным;

– рассчитанном на розничного потребителя, покупающего стройматериалы время от времени [3].

Если говорить о системах сбыта, то максимально успешными могут быть два крайних варианта: ценовой сбыт и консультативный, представленные в табл. 1.

Для строительного рынка характерна большая разноплановость потребителей, что отличает его, от других рынков, где покупательскую массу можно структурировать, объединив в группы.

На строительном рынке присутствуют не только конечные потребители, но и те, кто так или иначе влияет на принятие решения о приобретении того или иного материала. Особенно сильно эта особенность прослеживается в профессиональном сегменте, где есть заказчик, архитектор, подрядчики и монтажники. Все они в какой-то степени участвует в определении выбора материала, хотя непосредственную закупку осуществляют подрядчики или монтажники. Важно понимать, что каждый из этих участников рынка хочет получить ответ на свой вопрос и ищет в товаре, предложенном рынком, только то, что может быть привлекательным с его точки зрения. Так происходит потому, что представители всех звеньев этой цепочки имеют собственное

представление о ценности продукта, оперируя собственными оценочными категориями.

Таблица 1

**Системы сбыта используемые для строительной продукции**

Название	Характеристика
Ценовой сбыт	Предприятие сокращает все возможные маркетинговые и сбытовые издержки и дает лучшую цену на свой товар, который является стандартным.
Консультативный сбыт	Это сбыт, направленный на решение проблем клиента, он предполагает систему работы по созданию максимальной ценности для клиента, в этом процессе необходимо использование квалифицированных сотрудников, ряд других ресурсов, развитие продукции под клиента.

В отношении иностранных производителей, уже присутствующих на нашем рынке, следует сказать следующее. Они стремятся использовать в России известные им и хорошо отработанные в Европе приемы. Однако здесь вступают в силу специфические законы российского рынка. Дело в том, что у нас рынок строительных материалов пока еще не получил такого развития, как, например, в Германии, где у местных производителей может быть до 5 тысяч дилеров, которые и являются главными потребителями.

В России такое невозможно, в силу следующих двух причин. Во-первых, потому, что у нас нет такого количества активных торговых структур, как в Германии. Во-вторых, при выводе на рынок нового продукта компания сталкивается с такой проблемой: дилер продает то, что покупается, а на новый материал еще не сформирован спрос потому, что о нем никто еще нечего не знает.

Совершенно очевидно, что в такой ситуации, не отказываясь от услуг дилеров, следует больше работать с конечным потребителем, создавая тем самым спрос. Кстати, в этом проявляется одна из особенностей строительного рынка. Предположим, что некий материал в нашей стране никогда не производился и, следовательно, не применялся в строительстве. Вполне естественно, что его свойства у нас неизвестны. Однако из этого не следует, что данная продукция в России не нужна. Особенно это касается профессионального сегмента, где очень важно задействовать все звенья цепочки, ответственные за принятие решения о приобретении материала – от заказчика, до исполнителя с обязательным привлечением архитектора и инженера.

На первом этапе, когда товар выходит на рынок, необходимо, чтобы бренд ассоциировался с функциональными особенностями, отличающими его от аналогичных изделий. Только тогда, по мере роста популярности продукции, бренд перейдет в социальную плоскость, и начнет объединять вокруг себя, целую группу потребителей. В сфере производства строительных материалов, этой теме нужно уделять самое пристальное внимание как иностранным, так и отечественным производителям.

В отношении брендинга, можно сказать, что он призван решать несколько задач. В том случае, когда торговая компания выводит на рынок новый продукт, под него вырабатывается особая стратегия, к которой привязывается бренд. Там, где компания в силу тех или иных причин меняет свою рыночную политику или производит перепрофилирование ассортиментной программы, требуется провести ребрендинг, то есть – внести определенные изменения, которые могут коснуться не только наименования продукта, но и всего фирменного стиля компании. Цель ребрендинга – изменить восприятие потребителем продукции или имиджа фирмы.

Процесс создания бренда подразумевает несколько этапов. Все начинается с проведения исследований в непосредственном контакте с потребителем. Затем вырабатывается несколько вариантов названия, которые проверяются на патентную чистоту и предлагаются на рассмотрение заказчика. Помимо того, в работу над брендом входит разработка графических элементов фирменного стиля и их носителей.

Но самое главное – это строительство бренда, его усиление, позиционирование в различных измерениях. Чтобы добиться успеха, брендом надо жить. Для этого в компании должна быть соответствующая корпоративная культура [3].

Тенденции, происходящие на рынке строительных и ремонтных работ в городе Челябинске, оказывают непосредственное влияние на объем оптовых продаж строительных материалов. В свою очередь, рынок строительных и ремонтных работ имеет два основных сектора: частного покупателя и оптового покупателя. По оценкам экспертов доля сектора оптового покупателя составляет 60%, доля частного покупателя – 40%. Структура рынка строительных и ремонтных работ представлена на рис. 4.

При этом, рынок оптового заказчика представлен, фирмами, входящими в состав строительных организаций. На рынке оптового заказчика следует отметить компанию «Строймаркет74», которая практически ушла из сектора частного заказчика. Это означает, что данная компания использует свои производственные мощности в целях завоевания крупных оптовых заказов и предпочитает не распыляться на мелкие частные объекты. Отметим, что «Строймаркет74», специализируется на предоставлении услуг, связанных с оптовой продажей строительных материалов, а также осуществлением строительных и фасадных работ. Кроме того, «Строймаркет74» имеет собственный Интернет-магазин строительных материалов, где предлагает продажу стройматериалов оптом в Челябинске от производителей и заводов изготовителей. Здесь можно посмотреть каталог стройматериалов, выбрать необходимый товар.

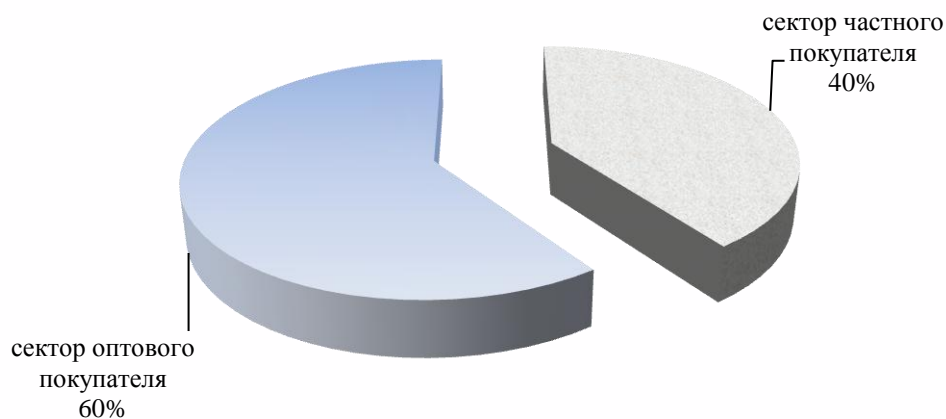


Рис. 4. Структура рынка строительных и ремонтных работ г. Челябинска

По оценкам экспертов, в настоящий момент доля строительных материалов на рынке оптового заказчика г. Челябинска (в основном, это строящиеся жилые комплексы и торговые центры) составляет около 50%, т. е. за вычетом 8%, приходящихся на долю ООО ПКФ «Строй Сити», около 42% стройматериалов на этом рынке приходится на «Строймаркет» и другие фирмы, использующие других российских поставщиков.

В январе-октябре 2013 года объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в Челябинской области, составил 57775,9 млн рублей или 102,0% к январю-октябрю 2012 года. В области введено в действие 1060,1 тыс. кв. м жилой площади, что составляет 109,4% к январю-октябрю 2012 года.

Наибольший рост ввода жилья наблюдался в Коркинском (в 8,9 раза больше соответствующего периода предыдущего года), Кизильском, Октябрьском (в 2,8 раза), Чесменском (в 2,7 раза) муниципальных районах; Чебаркульском (в 2,5 раза), Карабашском (в 2,4 раза) городских округах.

Наибольшее снижение ввода жилья отмечено в Златоустовском городском округе – 23,1% к соответствующему периоду 2012 года, Верхнеуральском – 52,3%, Красноармейском – 61,8%, Саткинском – 77,4%, Карталинском – 78,9% муниципальных районах.

Наибольший ввод жилья на 1000 человек отмечен в Сосновском муниципальном районе – 1888,4 кв. метров, Копейском – 1065,4 кв. метров, Челябинском – 365,2 кв. метров, Миасском – 347,3 кв. метров городских округах, Увельском муниципальном районе - 294,2 кв. метров; наименьший – в Златоустовском городском округе – 25 кв. метров, Уйском – 42,5 кв. метров, Кизильском – 49,9 кв. метров, Саткинском – 51,2 кв. метров, Варненском – 53,5 кв. метров, Нагайбакском – 55 кв. метров муниципальных районах.

Средняя стоимость строительства одного квадратного метра жилых домов, введенных организациями в январе-октябре 2013 года, составила 29960 рублей (109,0% к аналогичному периоду 2012 года) [7, с.102–103].

Итак, оптовая торговля является важным элементом современного российского товарного и финансового рынка. Оптовая торговля является

специфическим сегментом рынка, занимая промежуточное положение между производителями и потребителями товаров. Многие компании, торгующие и производящие стройматериалы, получают информацию о рынке путем опроса или анкетирования розничных покупателей в местах продаж. В анкету можно включать любые интересующие компанию вопросы (например, стройматериалы каких марок потребители покупают, в магазине или на рынке совершают покупку, сколько при этом тратят). Таким образом, можно получить информацию об отношении потребителей к продукции, о положении компании на рынке относительно конкурентов и т. д.

#### **Использованные источники:**

1. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. – М.: КНОРУС, 2007.
2. Коротков А.В. Маркетинговые исследования: учеб. пособие / А.В. Коротков. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 304 с.
3. Обзоры B2B-рынков. Маркетинг строительных и промышленных материалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://b2blogger.com/articles/review/45.html>.
4. Оборот оптовой торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
5. Управление маркетингом: учеб. пособие / под ред. А.В. Короткова, И.М. Синяевой. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ**

***Федорова Е.В.***

*Челябинский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета*

Одним из эффективных методов совершенствования организации системы товародвижения на региональном рынке является переход от «толкающих» к «тянущим» системам организации цепей поставок с применением концепции отсрочки производственных операций на базе классификации товарной номенклатуры.

Обострение конкуренции подталкивает компании к внедрению новых «тянущих» систем организации производства, позволяющих увеличить гибкость процессов без повышения удельных издержек и сохранения высоких стандартов качества продукции. Для решения поставленной задачи необходимо интегрировать в единую систему все логистические функции, синхронизировать движение товарного потока, снизить неопределенность в цепи поставок; повысить уровень надежного прогнозирования, уменьшить количество выделенных единиц хранения и сократить товарные запасы. Краткий обзор этапов перехода представлен на рис. 1.



Рис. 1. Этапы перехода от «толкающих» к «тянущим» системам организации товародвижения [1]

Применение концепции отсрочки производственных операций позволит достичь необходимой эффективности работы компании с минимальными общими издержками и максимально полно удовлетворить запросы потребителей.

Цель отсрочки производственных операций состоит в том, чтобы исходные компоненты как можно дольше оставались незадействованными или «универсально пригодными», а финальные операции были отложены до поступления конкретного заказа. Реализация этой концепции обеспечит уменьшение количества выделенных единиц хранения в составе логистических запасов и получение экономии за счет масштаба посредством производства стандартной продукции в достаточных количествах.

Проведенная классификация ассортимента ряда позволила выявить универсальный продукт, создала предпосылки для применения концепции отсрочки производственных операций, позволяющей радикально пересмотреть

логистические процессы, сделав их менее зависимыми от колебаний спроса и ошибок прогнозирования.

Важным следствием таких преобразований является комплексное сокращение товарных потоков, перемещающихся по логистическим каналам в преддверии спроса и конечной продажи. Сокращение выделенных единиц хранения, повышение точности прогнозов и комплексное сокращение товарных потоков позволит компаниям преодолеть ограничения по использованию «тянущих» систем.

Повышение надежности системы товароснабжения может быть основано через надежность ее элементов, позволяющие организовать постоянную систему контроля и оптимизации закупочной деятельности.

На основе количественной и качественной оптимизации в табл. 1 рассмотрены три основных метода повышения надежности системы снабжения.

Таблица 1

**Методы повышения надежности системы снабжения [6]**

Метод	Характеристика	Достоинства и недостатки
Замены	Если надежность звена цепи поставок не удовлетворяет требованиям, то производится замена более надежным	+ простота; + эффективность; - отсутствие альтернатив на рынке с требуемыми характеристиками функционирования; - «слабым звеном» может оказаться фокусная компания; - отсутствие единой системы оценки надежности поставщиков.
Рационального резервирования	Виртуальное резервирование нематериальных процессов на уровне договоренностей или договорных обязательств	+ действенность; + позволяет предотвратить ряд отказов; + снижает влияние негативных последствий от отказов;
	Физическое резервирование материальных составляющих элементов цепи поставок, которые имеют непосредственное отношение к материальному потоку	- в ряде случаев может быть неосуществим, нецелесообразен или неэффективен; - усложняет систему снабжения; - отсутствует модель оценки затрат на реализацию и поддержание всех видов резерва;
	Резервирование времени на выполнение операций	
Совершенствование	Для повышения надежности звена или элемента цепи поставок реализуются модели и методы логистики, которые должны минимизировать количество отказов	+ применима к любому типу системы снабжения; + комплексы мер могут быть разной сложности и стоимости; - отсутствует оценка влияния разных моделей и методов на надежность системы снабжения и ее элементов.

В целях минимизации совокупных затрат на организацию товародвижения, а также в рамках реализации совершенствования закупочной деятельности рассмотрим метод анализа видов и последствий потенциальных дефектов за счет включения показателя риска логистики, позволяющего дать оценку материального потока и процесса снабжения по таким параметрам, как



«товар», «место», «время», «количество», «издержки». Показатель риска логистики определяется по формуле 1 [5]:

$$\text{ПРЛ} = L \times Z, \quad (1)$$

где  $L$  – вероятность (частота) нарушения поставок по параметрам «товар», «место», «время», «количество», «издержки»;

$Z$  – значимость последствий снижения качества поставок.

Показатель риска логистики необходимо использовать для ранжирования и оценки причин и следствий в области системы товароснабжения. Алгоритм расчета показателя риска логистики представляет следующую последовательность [4]:

- формирование команды специалистов (экспертов);
- заседание команды экспертов;
- описание количественных и качественных параметров материального потока и процесса товароснабжения;
- определение узких мест процесса снабжения по параметрам «товар», «место», «время», «количество»;
- определение последствий нарушения условий;
- экспертная бальная оценка значимости последствий снижения качества поставок;
- экспертная оценка вероятности нарушения поставок по параметрам;
- расчет показателя риска логистики;
- разработка превентивных мер по снижению риска логистики и согласования сроков их выполнения;
- контроль выполнения превентивных мер.

Чем выше значение показателя риска логистики, тем чаще поставщики нарушают свои обязательства по параметрам «товар», «место», «время», «количество», «издержки» происходят сбои в организации процесса снабжения. Следовательно, необходимо применять меры по минимизации совокупных затрат и вероятности сбоев в поставках.

Важно также отметить, что к показателю риска логистики нет никаких требований и ограничений по его значению, так как любое снижение риска требует дополнительных затрат и могут быть такие ситуации, при которых будет нецелесообразно снижать небольшой риск.

Использование логистических методов в управлении товародвижением розничных торговых предприятий приобретает чрезвычайную актуальность на современном этапе развития российской экономики. Это связано с интенсификацией производства и развитием товарно-денежных отношений, расширением интеграционных связей между отраслями хозяйственной системы и отдельными торговыми предприятиями, увеличением их экономической самостоятельности, созданием конкурентной среды в сфере производства товаров и услуг.

Функциональное назначение логистической системы, содержащую процесс товародвижения розничного торгового предприятия включает:

- удовлетворение потребностей покупателей в готовой продукции и услугах;
- организация оптимальных каналов товародвижения, а именно, формирование логистических каналов и логистических систем;
- реализация физического перемещения готовой продукции в соответствии с критериями удовлетворения спроса покупателей и своевременности поставки;
- формирование системы управления запасами во всех звеньях канала товародвижения;
- совершенствование системы товародвижения, включая формирование информационной системы в канале товародвижения;
- непрерывное развитие логистического сервиса во всех звеньях канала товародвижения.

Общая модель логистического исследования региональной системы товародвижения, предложенная Н.Ф. Жемалдиновой охватывает несколько последовательных этапов проведения [2]. На первом этапе исследования производится постановка цели, а именно, повышение эффективности товародвижения, формулируются проблемы, лимитирующие возможности развития товаропроводящей системы. Следующий этап исследования системы товародвижения заключается в реализации целей – разработка алгоритма исследования. Алгоритм исследования базируется на методах и инструментари, которые охватывают: выявление всего разнообразия товарных потоков; анализ состояния и уровня развития логистической инфраструктуры; оценка уровня развития логистических услуг и системы управления товародвижением, включая государственную подсистему управления (регулирования); выявление на основе комплексного изучения системы товародвижения логистических резервов.

На основе проведенного исследования системы товародвижения интерпретируются полученные результаты, формулируются выводы и разрабатываются рекомендации по оптимизации региональных товаропотоков. В соответствие с поставленной на первом этапе исследования цели, рекомендации по повышению эффективности товародвижения направлены на рационализацию и оптимизацию товародвижения, рост объема логистических услуг, повышение качества обслуживания потребителей, привлечение новых клиентов.

Представленная модель логистическое управление используется только в том случае, когда деятельность отдельных звеньев системы товародвижения исчерпала все имеющиеся возможности рационализации и появились предпосылки потребности в оптимизации материальных потоков. Отрицательным моментом в данной модели является то, что изначально звенья логистической системы рассматриваются как отдельные структурные единицы, в этом случае понятие сквозного материального потока не выделяется и задача управления им не ставится и не решается.

На современном этапе развития системы товародвижения розничных торговых предприятий предполагается интеграция отдельных звеньев

логистической системы, при этом приоритетной задачей является оптимизация материального потока, поступающего из внешней системы и проходящий через звенья внутренней системы и уходящим к потребителю. В результате показатели материального потока на выходе из логистической системы становятся оптимальными по всем показателям.

В современных условиях хозяйствования, эффективная организация системы товародвижения возможно только при условии рассмотрения данной системы как единого целого и управления ею за счет решения тактических задач в рамках внутренних каналов распределения и выбора внешних каналов. Иными словами, по мнению А.А. Зиннатуллина [3] необходимо учитывать процессы, протекающие во внешней среде, формировать собственную стратегию развития на основании поставленных целей и выявленных тенденций конъюнктуры рынка, реализация же стратегии будет достигаться за счет формирования действенной системы товародвижения, удовлетворяющей всем вышеперечисленным требованиям и обеспечивающей эффективность движения товарных потоков.

В связи с этим, планирование эффективной системы товародвижения основывается на стратегии развития предприятия и стратегии товародвижения с последующей трансформацией, на которую воздействуют факторы внешней среды, стратегии конкурентов и ресурсные ограничения предприятия. Стратегия товародвижения, в свою очередь, формирует постановку задач в соответствии с целями звеньев логистической цепи, а именно: формирование закупок, организация работы складов и транспорта, планирование распределения и организацию сервиса потребителям.

Эффективность товародвижения предусматривает наличие системы стратегического планирования торгового предприятия, которая должна основываться на комплексном подходе. Комплексный подход эффективного управления товародвижения заключается в проведении следующей последовательности этапов:

- четкое определение целевого рынка, его структуры и емкости каждого из сегментов;
- анализ ассортимента, оценка основных его параметров и выбор способов управления им, а также оценка комплекса услуг, предоставляемых покупателям и оценка эффективности их воздействия;
- оценка эффективности ценовой политики предприятия;
- разработка комплекса стимулирования продаж (включая рекламу, продвижение и коммуникации с аудиторией целевого рынка);
- разработка системы физического распределения товарных потоков.

Стратегия товародвижения торгового предприятия предусматривает анализ внешней среды и стратегий предприятия, выявление ресурсных ограничений. Результатом анализа является оперативное планирование, которое реализуется в виде планов работы складов и транспорта, но в этом случае развернуто составляются планы управления запасами, управления ресурсами и транспортировкой, управления сервисом. Поскольку система товародвижения предусматривает замкнутый цикл, то планированию подлежат

организация закупок, организация складов и транспорта, организация продаж. Действенность планирования эффективного товародвижения реально при наличии контрольных функций регулирования и контроля.

#### **Использованные источники:**

1. Балабина О.И. Управление цепями поставок потребительских товаров: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2010. – 19 с.
2. Жемалдинова Н.Ф. Логистическая система управления товародвижением крупного города: На примере Московского мегаполиса: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Москва, 2003. – 185 с.
3. Зиннатуллин А.А. Организация товародвижения на региональном рынке продовольственных товаров: дис.... канд. экон. наук. – Ижевск, 2005. – 186 с.
4. Карпова Н.П. Стратегическое планирование снабжения организаций на логистических принципах: Автореф. дис. докт. экон. наук. – Самара, 2011. – 48 с.
5. Карпова Н.П. Управление поставщиками товаров и услуг на логистических принципах / Н.П. Карпова // Опыт реформирования экономической, социальной и инновационно-технической систем управления предприятий и отраслей: кол. моногр. / Н.П. Карпова [и др.]; под общ.ред. В.В. Бондаренко. – Пенза: РИО ПГСХА, 2010. – С.285–293.
6. Чурилов Р.Л. Определение термина «отказ» в цепях поставок / Р.Л. Чурилов // Экономический анализ: теория и практика. –2012. – №14(269). – С.30–36.

## **РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО БИЗНЕСА**

*Черкавская Т.М.,  
Яценко А.С.,  
Коновалова А.П.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

Агробизнес является одним из наиболее перспективных видов бизнеса в Украине. Уже к началу 2014 году в мире осталось не освоено лишь 9% земель, которые могут быть пригодны для сельского хозяйства. Согласно прогнозам Организации экономического сотрудничества и развития, рост цен на продукты питания составит 20–50% за ближайшие десять лет. В виду ограниченности земельных ресурсов, агросектор представляет огромный потенциал для Украины.

Рост мирового населения и соответственно увеличение спроса на продукты питания, увеличение потребления мяса, молочных продуктов, овощей и фруктов будет способствовать расширению агросектора.

Одним из факторов, определяющих уровень привлекательности сектора, является возможность свободной купли-продажи земли. Отсутствие частной

собственности на землю тормозит развитие отрасли по трем основным причинам:

1. Инвестиционный потенциал сектора для иностранного инвестора ниже, чем мог бы быть в случае свободной купли-продажи земли. Вкладывая средства, инвестор хочет быть уверен в завтрашнем дне и хочет, чтобы его капиталовложения были защищены.

2. Нерациональное использование земли заключается в том, что сдают её в аренду на короткие сроки. Арендаторы, выращивая одну и ту же культуру в течение нескольких лет, истощая землю, преследуют цель получения более высоких доходов.

3. Отсутствие возможности привлечения кредитов по доступным ставкам (земля не может выступать залогом под финансирование из-за отсутствия узаконенной собственности на землю).

Большим шагом к созданию в Украине рынка земли было принятие Закона Украины «О земельном кадастре», который вступил в силу 1 января 2012 года. Цель данного закона – регистрация земельных участков и упорядочивание сведений о них. Таким образом, станет возможным избежать мошенничества с выдачей более одного госакта на нескольких собственниках на один земельный участок.

На данный момент идея свободной купли-продажи земли и в частности принятие законопроекта «О рынке земель» является предметом активных дискуссий. Со снятием моратория на свободную куплю-продажу земли, агросектор Украины станет в разы привлекательней для инвесторов, а инвестиции – это один из основных факторов, который необходим для развития отечественного агросектора. С введением закона «О рынке земель» выиграют не только предприниматели, заинтересованные во вложении средств в эту сферу, но и Украина в целом, а значит и все ее граждане. Экономический эффект от введения закона появится в будущем. Следует проявить решительность и жесткость со стороны правительства при внедрении непопулярных мер. Без этого невозможно, на наш взгляд, движение вперед.

Аграрная реформа требует тщательной подготовки, проработки нормативных документов и законодательных актов. Однако первые шаги уже сделаны, что говорит о том, что правительство настроено решительно и проявляет политическую волю провести аграрную реформу.

Украинский агробизнес имеет все шансы для развития. Для того чтобы бизнес стал эффективней, необходимы инвестиции, которые позволят внедрить новейшие технологии и привлечь квалифицированный персонал. Иностранные инвесторы заинтересованы в украинском рынке и, при наличии гарантий, готовы вкладывать средства в украинский агросектор. Дальновидные международные инвесторы понимая, что первоочередным правом покупки земли будут являться арендаторы, осуществляют покупки фермерских хозяйств, имеющих договора аренды с пайщиками (владельцами земли). Благодаря правительству, которое активно работает над созданием рынка земли, есть все основания считать. Что будут созданы благоприятные условия

в аграрном секторе для привлечения инвестиций, а следовательно и развития отрасли.

**Использованные источники:**

1. [www.ukrinfo.ua](http://www.ukrinfo.ua).
2. <http://ua-ekonomist.com>.