

**ZBIÓR  
RAPORTÓW NAUKOWYCH**

**Osiągnięcia naukowe, rozwój,  
propozycje na rok 2014**

Kraków

29.12.2014 -30.12.2014

Część 2

**СБОРНИК  
НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ**

**Научные достижения,  
наработки, предложения за 2014**

Краков

29.12.2014 -30.12.2014

Часть 2

---

УДК 330+339.138+658+657+336.71+339+082

ББК 94

Z 40

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Druk i oprawa: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: 00-728 Warszawa, ul. S. Kierbedzia, 4 lok.103

e-mail: info@conferenc.pl

Cena (zl.): bezpłatnie

### **Zbiór raportów naukowych.**

Z 40 Zbiór raportów naukowych. „Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2014„. (29.12.2014 -30.12.2014) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2014. - 92 str.

ISBN: 978-83-64652-76-9 (t.2)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji 29.12.2014 -30.12.2014 roku. Kraków

Część 2.

**УДК 330+339.138+658+657+336.71+339+082**

**ББК 94**

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora jest zakazane.

Wszelkie prawa do materiałów konferencji należą do ich autorów.

Pisownia oryginalna jest zachowana.

Wszelkie prawa do materiałów w formie elektronicznej opublikowanych w zbiorach należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour».

Obowiązkowym jest odniesienie do zbioru.

Warszawa 2014

ISBN: 978-83-64652-76-9 (t.2)

"Diamond trading tour" ©

SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

SEKCJA 11. ZARZĄDZANIA. MARKETING.  
(МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ)

1. Шеркунов С. А. ....	6
ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ НАДРЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ КАК ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙ- СТВИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
2. Okulich-Kazarin V.P., Kalinina D.V., Shtriker A.V.....	9
THREE «HOT» METHODS TO ECONOMIC SECURITY OF POLAND	
3. Ершова Е.Ю. ....	11
СОВМЕСТНЫЕ ПОКУПКИ: ВЫГОДЫ И РИСКИ ПОКУПАТЕЛЯ	
4. Жайворонок Л. В. ....	14
СИТУАТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	
5. Сазоненко К.Э.....	19
ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ В VIP -СЕКТОРЕ	
6. Моисеенко Ж.Н., Бабичева Л.О.....	21
ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
7. Кужель В.В., Атаманчук Ю.М. ....	23
ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО – ЕКОНО- МІЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ	
8. Моисеенко Ж.Н., Полякова Ю.Ю.....	26
ЛИЗИНГ КАК МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	

СЕКСЈА 25. ЕКОНОМІКА.  
(ЭКОНОМІЧЕСКІЕ НАУКІ)

9. Пікуля В.А., Мельянкoва Л.В. .... 29  
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ
10. Павлова А.Р. .... 31  
АНАЛІЗ ВЛІЯННЯ СТАНДАРТНОГО НАЛОГОВОГО ВІЧЕТА  
ПО НАЛИЧІЮ ДЕТЕЙ НА БЮДЖЕТ РФ
11. Коновалова А.А. .... 34  
ПРОГРЕССИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ШВЕЦИИ И ВОЗМОЖ-  
НОСТЬ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ
12. Шматковська Т. О. .... 38  
ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИ-  
ЄМСТВА В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІН-  
СЬКИХ РІШЕНЬ
13. Bohganovych L. .... 42  
INNOVATIVE ACTIVITY DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY
14. Cherep A.V., Kainara D.O. .... 44  
THE NATURE OF TRADE BARRIER
15. Горянська Т.В. .... 48  
ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН ПРІОРИТЕТІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ  
ВІДНОСИН КРАЇН СВІТУ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
16. Серебряник И.А., Золотухина Д.М. .... 54  
СЕВЕРНАЯ КОРЕЯ: САМАЯ ЗАКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА В МИРЕ
17. Картичак О.І. .... 56  
ПЕРВІСНА ПРИБУТКОВІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА  
ПОЛЬСЬКОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ
18. Цимбалюк І. О., Остромухова Н. .... 59  
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПО-  
ДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

19. Гудзенко І.С. ....	62
СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬ- НІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
20. Кольчак М.О. ....	66
АНАЛІЗ ІМОВІРНOSTІ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ФАВОРИТ»	
21. Орлова А.И. ....	69
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РАЗВИ- ТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Г. НИЖНЕГО НОВГОРОДА	
22. Косенко Т.Г., Петров К.И., Буров В.В. ....	76
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ	
23. Угодникова Е.И. ....	78
ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	
24. Шматковська Т. О., Подолець Ю. Т. ....	80
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ БУЗНЕС- ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
25. Миронов А.В. ....	84
ПРИМЕНЕНИЕ ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА С ЗАКРЫТОЙ КОР- НЕВОЙ СИСТЕМОЙ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ЛЕСОВ	
26. Улицкая Н.Ю., Повалихина И.А. ....	86
ВЛИЯНИЕ НЕСТАБИЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ	
27. Улицкая Н.Ю., Акимова М.С., Сухова Э.В., Купорова Е.П. ....	89
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ЗЕМЛЯМИ	





**Шеркунов Сергей Александрович**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры государственного и муниципального управления  
Российского государственного гуманитарного университета, г. Москва

### **ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ НАДРЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ КАК ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Ключевые слова / Keywords:** региональная политика / the regional policy; кластер / cluster; межрегиональное взаимодействие / the interregional cooperation; территориальное развитие / the territorial of development; управление социально-экономической системой / the management of social and economic system.

Поиск эффективных приемов и методов межрегионального взаимодействия, создание так называемой «коммуникативной среды» [2, с. 39], изыскание возможностей использования инструментов интеграции и кооперации в целях достижения качественно нового уровня социально-экономического развития российских регионов – субъектов сотрудничества является перспективным направлением научных исследований. Как подчёркивают известные учёные-экономисты Д.С. Львов, В.А. Гневко и В.Е. Рохчин, потребность в межрегиональной интеграции и кооперации «возникает достаточно часто в ситуациях, когда регионы испытывают дефицит ресурсов для достижения стратегических целей своего социально-экономического развития либо стремятся усилить и расширить конкурентные преимущества» [5, с. 126].

Следует согласиться с Е.П. Пешковой, которая проявляет убеждённость в том, что региональная политика должна базироваться не только на вертикали «государство – регион», но и развиваться в горизонтальном направлении, по линии «регион – регион» [6, с. 99]. Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия «Северо-Запад», «Северный Кавказ», «Большая Волга» могут рассматриваться как формы доинтеграционного сотрудничества регионов и заложить основы для

формирования надрегиональных кластеров, объединяющих группы регионов мезоуровня.

В ряде научных исследований в целях определения стратегического вектора развития и основных направлений инвестирования, ставится вопрос о выделении «ядра роста» – отрасли, или группы отраслей, способных при направлении инвестиционных потоков на их развитие, задать импульс к развитию других отраслей и принести максимальный мультипликативный эффект [4, с. 50].

Как нам представляется, выделяемые в регионах точки роста задают систему координат, тем самым, обеспечивая формирование пространства для создания кластера надрегионального уровня.

Кластер как форма территориальной организации населения и хозяйства имеет явные преимущества по отношению к территориально-производственному комплексу (ТПК), концепцию которого ещё в 1920-е – 1930-е годы выработал видный учёный, специалист в области экономической географии Н.Н. Колосовский, так как кластер максимально учитывает рыночный механизм, что имеет крайне важное значение в нынешних условиях хозяйствования [1, с. 34].

Кластерный подход в большей степени соотносится с принципом поляризованного развития, реализация которого предусмотрена проводимой Федеральным центром государственной региональной политикой, направленной на создание опорной сети регионов, выступающих в качестве «локомотивов роста». В качестве таковых должны восприниматься субъекты Российской Федерации, обладающие значительным экономическим и инновационно-инвестиционным потенциалом, характеризующиеся чрезвычайно высокой степенью диверсификации промышленных структур, а также группы регионов – субъектов Российской Федерации, принявших курс на усиление межрегиональных взаимосвязей.

Формирование кластера надрегионального уровня, как формы реализации интеграционного взаимодействия регионов мезоуровня, напрямую связано с созданием в его границах территории опережающего развития.

Стратегия межрегионального взаимодействия предусматривает разработку и реализацию регионами совместных флагманских маркетинговых проектов в различных сферах жизнедеятельности общества, ресурсную и организационную поддержку потенциально доходных проектов и инициатив, «реанимацию» застывших брендов (например, «Золотое Кольцо России»).

Удачным примером инициации процесса межрегионального взаимодействия является опыт властей французского г. Нанси по использованию преимуществ экономико- и транспортно-географического положения для усиления организационной роли города в формировании территории динамического развития «Метрополия Нанси – Мец» как части большого приграничного региона «Саар – Лотарингия – Люксембург – Рейн – Южная Валлония» [3, с. 158-162].

Развитие метрополии Большого Лиона, где упор делается на формирование «объединенной конкурентоспособной агломерации» [7] и создание региона притяжения инноваций «Нант – Сен-Назэр» во Франции также являются показательными примерами реализации принципа межрегионального взаимодействия. В своём монографическом исследовании Н.Е. Костылева приводит аргументы в пользу того, что территория «Нант – Сен-Назэр» функционирует «всё более интегрировано и пред-

ставляет площадку для совместных проектов, реализуемых участниками экономического сотрудничества, объединёнными в Ассоциацию коммун устья Луары» [3, с. 168]. Зарубежная практика свидетельствует о перспективности дальнейшего углубления межрегиональной интеграции, поиска новых форм взаимодействия между субъектами экономики в пространственном измерении.

Как нам представляется, формируется устойчивая тенденция к усилению степени открытости региональных социально-экономических систем, в связи с чем, стратегия развития региона должна предусматривать возможности межрегионального взаимодействия, участия субъекта Российской Федерации в межрегиональных проектах, в том числе связанных с созданием кластеров надрегionalного уровня. Кластеростроительство, относящееся к инновационным формам территориального развития, является признаком перехода к новой модели управления сложнорегулируемыми социально-экономическими системами.

### Список литературы:

1. Иваненко Л.В. Управление регионом: концепция мегакластерной организации экономики: монография. – Самара: СамНЦ РАН, 2008. – 212 с.
2. Косиненко Е.В. Механизмы координации в системе регионального управления. – Майкоп: Издательство МГТУ, 2009. – 50 с.
3. Костылева Н.Е. Инновационные методы повышения конкурентоспособности городов и регионов: монография. – СПб.: ИРЭ РАН, 2005. – 243 с.
4. Лебедева Т.И. Основы формирования стратегии социально-экономического развития региона в условиях рыночной экономики: монография. – Екатеринбург – Ижевск: ИЭ УрО РАН, 2004. – 200 с.
5. Львов Д.С., Гневко В.А., Рохчин В.Е. Актуальные проблемы реформирования и стратегического управления развитием России: методологические аспекты решения: монография. – СПб.: Издательство СПбАУЭ, 2007. – 320 с.
6. Пешкова Е.П. Теоретико-методологические основы регулирования экономических процессов в регионе: монография. – Ростов-н/Д.: Издательство РГЭУ, 2000. – 266 с.
7. Un regard Millénaire 3. Une agglomeration competitive et rassemblée: 21 priorités pour ee XXI siècle. – 2000. – Nr. 21.



**Okulich-Kazarin V.P.**

PhD, MBA, professor at the Taganrog Institute of RSEU,  
South-Russian Institute of Management of RANEP,  
High School of Business at MSURE

**Kalinina D.V.**

PhD, manager of MBA programs  
at the High School of Business at MSURE

**Shtriker A.V.**

Master at the South-Russian Institute of Management of RANEP

### THREE «HOT» METHODS TO ECONOMIC SECURITY OF POLAND

#### **Annotation**

*There are three methods to economic security of Poland. These 3 ways are useful to the system of the public administration and companies:*

- 1. The method of rapid training for managers.*
- 2. The method of stimulation of innovative activity of staff.*
- 3. Special method for corruption prevention.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, обучение менеджеров, инновационная активность, профилактика коррупции, штат

**Keywords:** economic security, training for managers, innovative activity, prevention of corruption, staff

#### **Introduction**

Poland is the 6th largest country in the European Union [1]. In 2013 the level of GDP per capita of Poland was ranked the 3th from the bottom [2].

#### **Review of the Literature**

The GDP growth rate decreased in Poland during 2011-2013 [3]. For example, the coal industry was in crisis. Their debt increases, tax arrears are growing, coal exports has fallen [4]. The economy may to have stagnation and recession in the coming years [5]. More than 2 million of poles have no work [6].

Low innovation activity recorded in the publication [7] – Poland has the 23rd place in the ranking of innovative development among 27 of EU countries.

The high level of corruption noted in Poland [8-13]. For example, 59% of Polish managers take bribes, it is more than global average 57% [13].

#### **Methodology**

Our key research technique was to analyze a lot of scientific sources. We used well-documented methods of analysis. Our research technique allows to analyze of economic security for other countries and large Companies.

#### **Results**

Data showed a difference between the potential of Poland and her economic role in EU. There are 3 problems to become Poland the economic leader in EU:

1. Weak management in the public administration and in the economy.
2. Low innovation activity of a staff (employees).

3. High level of administrative barriers and a corruption.

Ignoring of these problems will reduce the economic security of Poland.

The first problem is “treated” by a strong management [14]. Problems with the managerial personnel in Poland were noted in [15]. Content-analysis of the websites of Polish universities has shown a lack of management departments (we were looking for partners in the field of management and of research).

The method of rapid training for managers is used in some Russian MBA programs [16]. The paper [17] shows a method for increasing innovative activity of a staff. The method of a “treatment” of a corruption [18] helps to win a corruption.

It is possible to use these methods of growth of economic security in Poland.

### Conclusions

The authors show 3 ways to strengthen the economic security of Poland. All of these ways are related to a staff. These ways are:

1. The method of rapid training for managers.
2. The method of stimulation of innovative activity of staff.
3. Special method for corruption prevention.

### Works Cited

1. [http://moskwa.msz.gov.pl/ru/embassy/economic\\_division/moskwa\\_ru\\_a\\_468](http://moskwa.msz.gov.pl/ru/embassy/economic_division/moskwa_ru_a_468)
2. [http://weic.info/ekonomicheskie\\_stati/vvp\\_stran\\_evropeyskogo\\_soyuza...](http://weic.info/ekonomicheskie_stati/vvp_stran_evropeyskogo_soyuza...)
3. <http://www.ereport.ru/stat.php?count=poland&crazdel=country>
4. <http://newsland.com/news/detail/id/1289624>
5. <http://www.webeconomy.ru/index.php?cat...=1601&p=1&page=cat&type=news>
6. <http://www.naim.ru/nodes/%D0%92-...20010133.html>
7. <http://newsland.com/news/detail/id/1289624>
8. <http://www.warsaw.ru/articles/2006/art11/korupcja13-11-06.htm>
9. <http://www.regnum.ru/news/polit/1687958.html>
10. <http://job-sbu.org/pozor-ukrainskoy-natsii.html>
11. <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info>
12. <http://www.transparency.org.ru/antikorrupcionnoe-obrazovanie/praktiki-antikorrupcionnogo-obrazovaniia-v-evrope>
13. <http://russian.rt.com/inotv/2013-05-08/La-Repubblica-uzhasnulas-urovnyu-korruptcii>
14. BUS 9600 Advanced Strategic Management / Masters of Business Administration, NY, Kingston University, 2010. – 166 p.
15. [http://infomanagement.ru/avtorskaya\\_statya/Proiblyemy\\_obrazovaniya...](http://infomanagement.ru/avtorskaya_statya/Proiblyemy_obrazovaniya...)
16. Окулич-Казарин В.П. Психолого-педагогические условия управленческой подготовки специалистов. Диссертация на соискание ученой степени доктора педагогических наук / Москва, 2003. – 318 с.
17. Окулич-Казарин В.П. Четыре важных этапа к повышению инновационной активности сотрудников. Вестник Таганрогского государственного педагогического института. 2014. №1. С. 3-8.
18. Окулич-Казарин В.П., Баев Ю.А., Верещагина С.Ю. Влияние на базовые ценности руководителей в системе профилактики коррупции (отчёт по НИР) – М., ДиГраф, 2010. – 16 с.

**СОВМЕСТНЫЕ ПОКУПКИ: ВЫГОДЫ И РИСКИ ПОКУПАТЕЛЯ**

Интернет –торговля, совместные покупки, потребитель, канал сбыта

Совместные покупки являются относительно новым явлением в неформальной экономике, получившим широкое распространение благодаря информационным технологиям. Совместная покупка (СП) — принцип организации покупки, при котором физические лица объединяются в группу для приобретения товаров непосредственно и производителя или поставщика по оптовым ценам.

Посредником между поставщиком и покупателем становится организатор покупки. В его обязанности входит поиск поставщика с выгодными условиями, сбор заказов и оплаты от участников СП (покупателей), получение товара и передача его покупателем.

Таким образом, официальные интернет-магазины получили серьезного конкурента. Мониторинг сообществ коллективных покупок показал, что совместный покупки позволяют сэкономить в среднем 30-80% по сравнению с розничными офлайн-покупками. Комиссия организатора – фактически единственная наценка; нет налогов, а нередко и таможенных пошлин, а главное – нет склада, курьерской службы и прочих расходов. Официальной статистики по совместным покупкам нет. Но о масштабах явления можно судить по косвенным данным – крупнейшие интернет-сообщества, организованные для осуществления совместных покупок, насчитывают 20-40 тыс. участников.

Рассмотрим основные факторы, мотивирующие факторы. Основной выгодой является цена товаров. Товар приобретается непосредственно у поставщика и за счет отсутствия торговой наценки магазина: при покупке через СП в цену не закладывается расход продавца на аренду помещения, склада, персонал и прибыль. Оптовая цена может отличаться от розничной до 300%. Участник закупки имеет доступ к широкому ассортиментному ряду товаров. Выбор по каталогам не ограничен ассортиментом магазина и его наличием в месте проживания. Часто на сайтах предлагается закупка товаров с зарубежных магазинов или напрямую от производителей товаров, непредставленных в России.

Немаловажную роль играет фактор времени – при выборе товаров из каталога покупателя не ограничены режимом работы магазинов (традиционное преимущество интернет-покупок – работа в режиме «24 часа, 7 дней в неделю»). При покупке в Интернете покупатели потенциально защищены от «случайных покупок», от различных маркетинговых уловок при помощи музыки и запахов. У покупателя есть как минимум несколько дней на обдумывание покупки.

На специализированных сайтах принято оставлять отзывы от полученного товара, поэтому перед покупкой покупатель может ознакомиться с реальным отзывом о качестве и свойствах товара, задать интересующие вопросы поставщику через организатора.

При очевидных достоинствах процесса совместных покупок, как альтернативному каналу сбыта, существуют и определенные недостатки:

Организатор может получить от поставщика товар, отличающийся по размеру или цвету («пересорт»). Так же у участника нет возможности заранее примерить товар, оценить его потребительские свойства. Эта проблема характерна в целом для Интернет-торговли. С другой стороны, часто в совместных покупках организуются покупки товаров известных торговых марок, и у участника есть возможность примерить товар в розничном магазине, а затем заказать его в закупке. Уточнению размеров и свойств товаров способствуют отзывы участников, ранее приобретавших товар. Постоянное общение участников делает возможным получение более точной и объективной информации, чем в официальной Интернет-торговле. Организатор несет ответственность только за факт получения товара, претензии по качеству участник закупки может предъявить только через организатора, постольку только он является официальным покупателем. Как правило, большинство организаторов по условиям закупок не берут на себя обязательства по контролю за качеством товара, но, как правило, стараются по мере возможностей, исключать конфликты по поводу качества.

На эффективность деятельности совместных покупок как канала сбыта влияние оказывают:

- посещаемость информационного ресурса;
- географическое местоположение основных посетителей проекта;
- политику администрации ресурса по отношению к сторонним организаторам покупок;
- автоматизацию бизнес-процесса по организации совместных покупок;
- стоимость размещения рекламных модулей;
- размер и форму отчислений администрации форума за право торговли на ресурсе;
- конкуренцию между действующими организаторов в части пересечения товарных позиций и брендов;
- требования к вариативности задачи товара и наличие общих офисов раздачи.

Для производителей продукции совместные покупки являются перспективным каналом сбыта. С одной стороны – это отсутствие расходов на рекламу, с другой стороны – быстрая обратная связь с потребителем, перманентный контроль качества продукции и учет пожеланий.

Анализ развития современного российского рынка потребительских товаров показывает, что Интернет-торговля и проекты совместных покупок в частности уже вступили в конкурентную борьбу за потребителя с классическим розничным торговым бизнесом. Обороты Интернет-торговли с каждым годом увеличиваются, классический ритейл начинает терять своих клиентов.

Можно прогнозировать дальнейшее обострение соперничества между форумами совместных покупок и крупными интернет-магазинами, которые смогут позиционировать себя не просто как магазин, но как тематический медиа-портал с регистрацией, клубом по интересам, полезной информацией, тем же форумом и т.д. Ни один организатор совместных закупок не в состоянии вести ежедневную работу по наполнению контента, обновлениям статей и модерации сайта. В настоящее

время частично эту функцию берут на себя сами участники совместных покупок, ведя на сайтах «болталки» – тематические объединения по обмену опытом. Крупные интернет-магазины имеют возможность нанимают по аутсорсингу (или в штат организации) контент-менеджера (редактора сайта), который реализует рассмотренные функции. Официальный ритейл должен выходить на качественно иной уровень развития, поскольку он имеет возможность обеспечить защиту прав потребителей.

## СИТУАТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

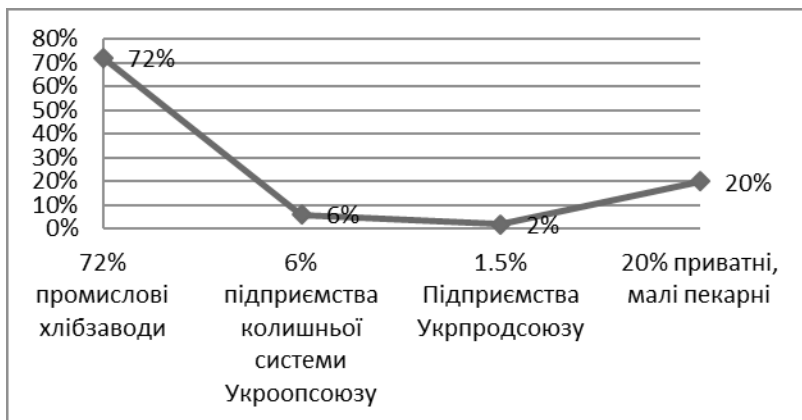
**Ключові слова:** продовольча безпека, галузь хлібопечення, стратегія розвитку, маркетингова політика.

**Keywords:** food safety, bakery industry, development strategy, marketing policy.

**Постановка проблеми.** Одним з найважливіших секторів економіки України при формуванні продовольчої безпеки країни є харчова промисловість, що являє собою частину АПК України. Економіка галузі повинна забезпечити виробництво високоякісних продуктів споживання для населення як основного засобу відтворення життєдіяльності людини.

Трансформація економіки України в сучасних ринкових умовах викликає необхідність формування принципово нових підходів у діяльності хлібопекарських підприємств, оскільки їхня продукція перестає бути соціально контролюваною. Це пов'язано з тим, що хлібопекарська галузь вимагає масштабної модернізації, яка спричинить підняття цін на продукцію, посилення конкуренції з міні-пекарнями та домогосподарствами. В умовах конкурентної боротьби виникає гостра необхідність у пошуку маркетингової привабливості продукції хлібопечення. В цих умовах збалансована стратегія розвитку хлібопекарських підприємств потребує тонкої та продуманої маркетингової політики. Отже, вивчення питань маркетингового розвитку підприємств хлібопекарської галузі є виключно актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різномічні питання розвитку хлібопекарської галузі України постійно знаходяться у полі зору вітчизняних дослідників О. М. Васильченка, О. А. Опрі, М. М. Перелигіна, М. В. Нетяжука, В. І. Дробот, О. В. Шубравської, М. М. Білоусової та ін. Зокрема дослідження М. В. Нетяжука спрямовані на розв'язання важливої проблеми – вдосконалення механізму регулювання розвитку хлібопекарської промисловості як вагомої складової соціальної та продовольчої безпеки України [2]. Метою досліджень О. А. Опрі є розроблення теоретико-методичних підходів до прогнозування розвитку ринку хлібобулочних виробів, а також заходів з організації діяльності ринкових суб'єктів, спрямованої на розширення цього ринку, забезпечення інтересів споживачів та підвищення ефективності підприємств хлібопекарської галузі [3]. Водночас у сучасній науковій літературі недостатньо розкриті питання ефективності функціонування хлібопекарських підприємств на регіональному рівні та напрями підвищення ефективності виробництва хліба і хлібобулочних виробів у нових умовах господарювання. Важливість подолання економічної кризи на підприємствах хлібопекарської промисловості потребує розроблення комплексного підходу до її проблем і дає підстави стверджувати про необхідність проведення постійного моніторингу й аналізу діяльності підприємств хлібопекарської галузі для отримання



**Рис.1** Структура основних виробників хліба і хлібобулочних виробів в Україні.

найбільш повної інформації про реальний стан справ і використання її для розроблення заходів з удосконалення управління цими підприємствами.

#### **Викладення основного матеріалу**

Хлібобулочні вироби важливий продукт споживання для більшості українців. Необхідність в ньому виникає у людей різного соціального статусу і рівня доходів. Галузь хлібопечення забезпечує споживачів країни цим життєво необхідним продуктом споживання в необхідних розмірах, асортименті і якості. Сьогодні хліб передусім, – товар, як і інші повинен жити за законами ринку. Ставши об'єктом ринкових відносин, хліб залишається соціально важливим фактором. Це і зумовлює особливі умови діяльності на ринку.

Хліб та хлібобулочні вироби входять до споживчого набору товарів (послуг)-представників для розрахунку індексу споживчих цін (у ваговій структурі складає майже 9%). Ринок хліба представляє один із ринків продовольства.

Галузевий попит на продукцію представляє особливий інтерес, оскільки саме він відіграє найважливішу роль на етапі реалізації виробленої продукції підприємством, тобто на етапі повернення авансованої і одержання (бажано) доданої вартості.

За даними органів статистики [7] в Україні у 2013 році налічувалося 1486 підприємств-виробників хліба, що на 209 одиниць менше аналогічного показника 2012 року. За період з 2009 до 2013 року виробництво продукції скоротилося з 2399 до 2305 тис. т.

Перше пояснення базується на тому, що скорочується в цілому споживання хліба населенням країни внаслідок росту доходів та демографічного фактору. В той же час інші фахівці стверджують, що при потенційному обсязі ринку в 4000 тис. т споживання хліба не може сильно скоротитися. Зміни пояснюються тим, що все більше продукції випускається невеликими підприємствами, результати роботи яких не враховуються органами статистики. Підтвердженням останнього аргументу можуть служити така інформація про структуру основних виробників хліба і хлібобулочних виробів в Україні, яку можна представити таким чином [10]:

72% хліба і хлібобулочних виробів виготовляють промислові хлібозаводи, розташовані у містах і районних центрах;

6% хліба виготовляють підприємства колишньої системи Укркоопсоюзу. Як правило, ці хлібозаводи мають невелику потужність і обслуговують населення сіл;

1,5% хліба припадає на частку підприємств Укрпродсоюзу;

20% хліба і хлібобулочних виробів випікають приватні, малі пекарні. (Рис.1)

Дані про кількість підприємств-виробників хліба та хлібобулочних виробів варто враховувати при аналізі стану конкуренції в галузі. Конкуренція має найбільш серйозний вплив на проходження індивідуальним капіталом стадії реалізації. Вона породжується зіткненням інтересів в сфері обміну товарів і продуктів на ринку. В кінцевому рахунку, інтенсивність конкуренції на галузевому ринку визначає саму можливість здійснення метаморфозу, оскільки за своєю суттю визначає умови доступу до споживача [8].

Конкуренція на ринку хлібобулочних виробів в Україні доволі інтенсивна і основна боротьба ведеться між великими хлібозаводами і міні-пекарнями. Особливістю ринку хліба є його локальний характер через нетривалий термін зберігання продукції. Тому, основна увага зосереджується на місцевих конкурентах. Перемогти на ринку намагаються як за рахунок боротьби за існуючі ніші, так і шляхом створення нової продукції. За даними АПК-Інформ в Україні щорічно Дегустаційною комісією Укрхлібпрому розглядаються і затверджуються рецептури до 200 нових найменувань хліба і хлібобулочних виробів і 180 видів кондитерських виробів. «При високому рівні диференціації попиту індивідуальному капіталу легше знайти нішу для реалізації себе у вигляді товарної маси і вище ймовірність вилучення при цьому закладеної в ній доданої вартості» [8, С. 134].

Індивідуальне відтворення безпосередньо пов'язане з рівнем дохідності в галузі. Чим вона вища, тим більше підприємств намагається вступити на ринок. Зростання кількості конкуруючих підприємств призводить до зниження загального рівня дохідності галузі і, відповідно, зниження доданої вартості в процесі індивідуального відтворення. Якби підприємства могли безперешкодно вступати в галузь, існував би ринок чистої конкуренції, проте вступ на ринок певних товарів ускладнений існуванням бар'єрів входу.

Вхід на ринок хліба та хлібобулочних виробів має певні особливості. Для нових великих підприємств він ускладнюється необхідністю залучення великих капітальних ресурсів на обладнання. Для малих підприємств цей бар'єр обійти простіше оскільки їм потрібні невеликі потужності. В той же час цей плюс виступає і мінусом: виникає інший бар'єр – вищі витрати виробництва (неможливість економії на масштабах так, як на великих підприємствах). Крім цього, одним із значних бар'єрів вступу в галузь виділяють різні організаційні форми обмеження конкуренції, в тому числі вертикальну і горизонтальну інтеграцію підприємств, які пов'язані єдиним виробничим процесом (наприклад, концерн «Хлібпром»).

Для підприємств-виробників хліба і хлібобулочних виробів основною сировиною для виробництва є борошно. В структурі споживання борошна в середньому 88% припадає на частку хлібопекарської промисловості. Ситуація на ринку даної продукції, а також ринку зерна постійно знаходиться під контролем держави. Особливої уваги потребує аналіз цін постачальників продукції і порівняння абсо-



лютих і відносних значень з цінами на продукцію підприємств галузі. Більшість аналітиків зазначає, що дана галузь хлібопечення виділяється значним моральним та фізичним зносом основних засобів. В той же час, не дивлячись на регулювання ринку державними органами та спадом фізичного випуску продукції, хлібний бізнес залишається доволі привабливим для великих гравців ринку, про що свідчить активне інвестування в розвиток та модернізацію потужностей, а також придбання хлібозаводів.

Головним джерелом фінансування діяльності підприємств хлібобулочної галузі є власні фінансові ресурси. Крім того можуть використовуватися кредитні ресурси, вклади учасників акціонерних товариств, надходження від продажу акцій тощо. Державою здійснюється підтримка підприємств хлібопекарської промисловості при закупівлі обладнання вітчизняного виробництва для переробки сільськогосподарської продукції та будівництва і реконструкції виробничих об'єктів через механізми здешевлення середньострокових та довгострокових кредитів [13]

Розглядаючи економіку окремої галузі, неможливо обійти стороною питання забезпечення підприємств галузі трудовими ресурсами. «Всі господарські операції зводяться до трьох слів: люди, продукт, прибуток. На першому місці стоять люди», - сказав відомий в усьому світі менеджер Лі Якокка. Даний етап аналізу виконується для виявлення рівня забезпеченості підприємств галузі трудовими ресурсами.

За даними Держкомстату середньорічна кількість найманих працівників хлібобулочної галузі склала 90,8 тис. осіб або 2,36% від кількості працюючих у промисловості. За 2013 рік показник плинності кадрів був на рівні 37,6%.

Така тенденція спостерігається в результаті дії двох основних факторів: важких умов праці і низького рівня її оплати. Темпи росту заробітної плати за останні 2-3 роки відстають від темпів росту заробітної плати в середньому по промисловості України.

Крім перелічених вище блоків аналізу, дослідження галузі повинно включати вивчення впливу держави. Для хлібобулочної галузі це може бути цінове регулювання, обмеження рентабельності, державні замовлення на продукцію, пільгове кредитування, про яке згадувалося вище, створення державних підприємств-монополістів чи інших структур для стабілізації ситуації на ринку продукції чи суміжних ринках (наприклад, ДАК «Хліб України»).

Висновки. Сучасний стан розвитку хлібопекарської галузі України характеризується скороченням обсягів виробництва, погіршенням структури споживання хліба та хлібобулочних виробів, відставанням збільшення заробітної плати в галузі від середнього по економіці, повільним оновленням основних засобів при високому ступені їх зношення тощо. Низький ступінь використання проектних потужностей хлібопекарських підприємств при достатньому виробництві борошна в державі пов'язаний не тільки зі зменшенням споживання хліба, а й з високою конкуренцією на регіональних ринках збуту, неефективними управлінськими рішеннями, ціновою ситуацією на ринку борошна, адміністративним регулюванням галузі. Стратегічні перспективи галузі пов'язані з посиленням її комплексного розвитку, основними напрямками якого мають стати технологічне переозброєння підприємств шляхом заміни устаткування та автоматизації технологій; випуск нових продуктів з метою підвищення прибутковості галузі; досягнення максимально ефективного вироб-

ництва за рахунок зниження матеріало- та енергомісткості продукції; формування і використання новітніх технологій.

### Список літератури

1. Ставицький О. В. Державне управління підприємствами хлібопекарської галузі України та напрями підвищення ефективності їх діяльності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua>
2. Нетяжук М. В. Економічний механізм регулювання розвитку хлібопекарної промисловості: Автореф. дис. канд. економ. наук. – Київ, 2005. – 18 с.
3. Опря О. А. Розвиток ринку хлібобулочних виробів: Автореф. дис. канд. економ. наук. – Київ, 2006. – 13 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
5. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
6. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
7. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
8. Шегда А. В., Пашнюк Л. О. Динаміка основних засобів та зміна їх структури на підприємствах хлібопекарської галузі // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 107/108. – С. 10–15. Режим доступу: <http://ecatalog.univ.kiev.ua>
9. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.psv.org.ua>
10. Скопенко Н. С. Інноваційний розвиток хлібопекарської галузі України: основні напрями, проблеми, ризики. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>
11. Смутко А. М. Проблеми розвитку хлібопекарського виробництва в Україні та шляхи їх подолання. Режим доступу: <http://confiarpv.at.ua>
12. Ладико І. Ю., Ладико Л. М. Аналіз стану підприємств хлібопекарської промисловості України // Збірник наукових праць. Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua>

## ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ В VIP -СЕКТОРЕ

### **Аннотация:**

*Показано, что главными факторами в психологии продаж при работе с VIP-клиентами являются следующие факторы:*

1. Психологические особенности VIP – клиента.
2. Определение эмоционального состояния клиента.
3. Установление контакта.
4. Обслуживание.
5. Внешний вид сотрудника.

**Ключевые слова:** VIP-клиент, продажи, психология

**Keywords:** VIP-customer, sales, psychology

VIP-клиент, это человек которому нравится, чтобы его любили и ценили. Чтобы помнили его вкусы и предпочтения, радовались появлению и огорчались уходу, помнили о нем и ждали. Удовлетворив эту потребность клиента, мы знаем, что этот человек придет к нам еще много раз [4]. Ведь психологическая составляющая в обслуживании VIP-покупателей играет, куда большую роль, чем денежная.

В работе с VIP-клиентами главное не навязчивость, а правильное предоставление информации о нужном товаре.

Многие люди, работающие в сфере обслуживания, считают, что «нормальные» клиенты – это те, с которыми у них хороший контакт. Все остальные клиенты плохие [3]. Если настроиться на «одну волну» с VIP-клиентом, понять его эмоциональное состояние, то работа не будет доставлять дискомфорта.

Чтобы расположить клиента к себе, нужно в самом начале разговора дать понять ему, что он важен для вас. При приветствии главное – дружелюбие и улыбка [1]. Если продавец будет занимать пассивную позицию, по отношению к VIP-клиентам, то долго такой сотрудник на работе не задержится. Имена всех наиболее важных клиентов необходимо записать к себе в ежедневник, чтобы их запомнить.

В процессе общения с VIP-клиентом необходимо вести себя естественно. Не стоит быть слишком раскованными или, напротив, зажатыми, напряженными или очень серьёзными. Спокойное, естественное поведение создаст благоприятную атмосферу для разговора [6].

Знаком внимания называется любое действие, совершенное по отношению к клиенту и влекущее за собой его эмоциональную реакцию [6].

Положительный знак внимание позволяет передать клиенту часть положительного настроения.

Каждый знак внимания в работе с привилегированными клиентами должен быть уместен. Например, похлопывание по плечу допустимо только при общении с другом [6].

Комплимент формирует хорошее впечатление, снижая напряженную обстановку. Не стоит делать комплимент тем качествам VIP-клиента, от которых он, возможно, хочет избавиться. Например, сказать: «Ваша полнота Вам к лицу».

Обслуживать самых ценных клиентов нужно по высшему разряду и создавать доверительные отношения [2]. Возникновение доверительных отношений ключ к успеху [2].

Требования к одежде достаточно просты: нельзя допускать ярких цветов, контрастных сочетаний. Единственное ограничение по цвету – он не должен быть кричащим. Самое оптимальное решение в выборе одежды – это классический стиль: пиджак, прямые брюки, юбка. Блузка должна быть светлая [1]. Фасон костюма варьирует в соответствии с модой, не выходя за рамки приличия.

Основным требованием к обуви является ее закрытость и элегантность.

При завершении контакта, следует обязательно проводить VIP-клиента взглядом, нельзя приступать к каким-либо посторонним делам, не завершив окончательно контакт [5].

Если продавец будет способен разглядеть за клиентом – человека, за VIP-ом – душу, только тогда он даст необходимое внимание и достойное обслуживание без особых усилий над собой. Для обучения менеджеров по работе с ВИПами лучше использовать экспресс-методику, описанную в [7].

### **Заключение**

Установлено, что основными факторами в психологии продаж при работе с VIP- клиентами являются такие факторы, как: психологические особенности VIP – клиента; его эмоциональное состояние; техника установления контакта; процесс обслуживания и внешний вид сотрудника. Отмечено, что психологическая составляющая в обслуживании VIP-покупателей играет большую роль, чем денежный фактор.

### **Список литературы:**

1. Н. Недошивина, Е. Сухарева: «Психология продаж », Москва, 2008 г.
2. Дэвид Мэттсон: «49 законов продаж», Москва, 2010 г.
3. Дэвид Мэттсон: «Психология успешных продаж. Руководство для эффективных продавцов», Москва, 2012 г.
4. <http://bolsheproday.ru/psixologiya-prodazh/psixologiya-vip-klientov>
5. <http://www.akademiki.biz/treningi/319-sale-vip>
6. <http://sweetday.info/psixologiya-prodazh/>
7. Окулич-Казарин В.П. Психолого-педагогические условия управленческой подготовки специалистов. Диссертация на соискание ученой степени доктора педагогических наук / Москва, 2003. – 318 с.

**Моисеенко Ж.Н.**

к.э.н., доцент

Донской Государственный аграрный университет

п. Персиановский Россия

Moi-zhanna2009@yandex.ru

**Бабичева Л.О.**

студентка, Донской Государственный аграрный университет п. Персианов-

ский Россия

## ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Аннотация:** *важнейшим элементом предпринимательской хозяйственной деятельности и управления предприятием является планирование. Финансовое планирование – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития.*

**Ключевые слова:** управление, планирование, финансы, предприятие.

Управлять – значит предвидеть, т.е. прогнозировать, планировать. Поэтому важнейшим элементом предпринимательской хозяйственной деятельности и управления предприятием является планирование, в том числе и финансовое. Финансовое планирование – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса. Каждый менеджер, независимо от своих функциональных интересов, должен быть знаком с механикой и смыслом выполнения и контроля финансовых планов, по крайней мере настолько, насколько это касается его деятельности. Цели финансового планирования состоит в увязке доходов с необходимыми расходами. Основные задачи финансового планирования: – обеспечение нормального воспроизводственного процесса необходимыми источниками финансирования. При этом огромное значение имеют целевые источники финансирования, их формирование и использование; –соблюдение интересов акционеров и других инвесторов. Бизнес-план, содержащий подобное обоснование инвестиционного проекта, является для инвесторов основным документом, стимулирующим вложение капитала; –гарантия выполнения обязательств предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами. Оптимальная для данного предприятия структура капитала приносит максимальную прибыль и максимизирует при заданных параметрах платежи в бюджет; —выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования прибыли и других доходов, включая и внеэкономические; – контроль рублём за финансовым состоянием, платёжеспособностью и кредитоспособностью предприятия.

Сравнивая фактические показатели с запланированными, можно осуществлять так называемый бюджетный контроль. В этом смысле основное внимание уде-

ляется показателям, которые отклоняются от плановых, и анализируются причины этих отклонений. Таким образом, пополняется информация обо всех сторонах деятельности предприятия. Разрабатывая финансовый план на следующий период, необходимо принимать решения заблаговременно, до начала деятельности в этот период. В таком случае существует большая вероятность того, что разработчикам плана хватит времени для выдвижения и анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда решение принимается в самый последний момент.

Жизнедеятельность фирмы невозможна без планирования, «слепое» стремление к получению прибыли приведет к быстрому краху. Долгосрочное планирование определяет среднесрочное и краткосрочное планирование, которые рассчитаны на меньший срок и поэтому подразумевают большую детализацию и конкретику. Основой планирования является план сбыта, так как производство ориентировано в первую очередь на то, что будет продаваться, то есть пользоваться спросом на рынке. Объем сбыта определяет объем производства, который в свою очередь, определяет планирование всех видов ресурсов, в том числе трудовые ресурсы, сырьевые запасы и запасы материалов. Это обуславливает необходимость финансового планирования, планирование издержек и прибыли. Планирование должно осуществляться по жесткой схеме, использовать расчеты многих количественных показателей. Финансовый план является неотъемлемой частью внутрифирменного планирования, одним из важнейших документов, разрабатываемых на предприятии. Разработка финансовых планов должна проводиться на постоянной основе. Необходимо учитывать, что они быстро устаревают, поскольку ситуация на рынке меняется динамично. В связи с этим рабочие версии должны постоянно обновляться. В компании должны иметься варианты финансовых планов, предназначенные для различных адресатов в зависимости от целей, например, для банка, для соинвестора, для совместной деятельности и пр. Финансовый план, ориентированный на определенный тип инвестора (или даже конкретную фирму), дает больший шанс на успех, чем спонтанно принятое решение. Нельзя забывать о том, что мы находимся в особо жестких условиях российской экономики, в которых некоторые рыночные законы действуют с точностью до наоборот. Поэтому девизом любой компании должно стать: «Планировать значит управлять».

### Список литературы

1. Моисеенко Ж.Н. Планирование – основа управления предприятием // Актуальные проблемы аграрной экономики Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых// п. Персиановский, 2014 с.46-48
2. Моисеенко Ж. Н. Роль, практика и неиспользуемые возможности бизнес-планирования Российской Федерации// Актуальные проблемы аграрной экономики Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых// п. Персиановский, 2014 с.148-151

Кужель В.В.

к.е.н., докторант

Агаманчук Ю.М.

к.п.н., докторант

Чернігівський національний технологічний університет

## ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, соціально-економічна сфера, фінансове забезпечення аграрного виробництва, промислово-виробничі кластери, трансформація національної економіки.

**Keywords:** innovative development, socio-economic sphere, financial support agricultural production, industrial production clusters, the transformation of the national economy.

Сучасні методологічні наукові підходи до політики регіонального розвитку та методів її трансформації на основі промислово-виробничих кластерів будуються на розумінні регіональної архітектури інноваційного розвитку, що, на наш погляд, недостатньо відображено в працях провідних фахівців. Так, фахівці зауважують, що на сьогоднішній день недостатньо відпрацьовані ПІДХОДИ ДО формування сучасної архітектури регіональних інноваційних систем, відсутня концепція РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ, потребує визначення механізм управління регіональною інноваційною системою. [ 1 ] Теоретичні нароби в царині даних проблем мають відзначитися впровадженням на конкретному локальному виробничому просторі, в основу чого повинно закладено науково-методичне обґрунтування побудови інноваційної архітектури регіональних інноваційних систем. Питанням формування архітектури регіональної економіки на основі промислово-виробничих кластерів присвячено розробки Крюковой І.О., де розглядається фінансова стійкість архітектури в процесі переходу на інноваційну модель розвитку, при цьому стрижневе місце в дослідженні відведено саме інвестиційному та фінансовому забезпеченню реалізації інноваційних проєктів, які безпосередньо пов'язані із кластерними ініціативами.

Автор зауважує, що сучасна фінансова доктрина у сфері переходу на інвестиційно-інноваційний тип розвитку регіональної економіки не здатна забезпечити в повній мірі взаємодію процесу фінансового забезпечення інновацій та мотиваційного механізму інноваційного розвитку. Внаслідок таких тенденцій постає об'єктивна проблема зміщення головних акцентів на обґрунтування сучасної різновекторної концепції створення та впровадження дієвого виробничого механізму, який каталізує основні аспекти інноваційного розвитку на засадах впровадження різноманітних інновацій, провідне місце в яких займають промислово-виробничі кластерні об'єднання та мережева економіка.[ 5 ]

Проблем трансформації регіональної економіки природно пов'язана із економічною безпекою, що забезпечує архітектура регіонального розвитку, яка стала об'єктом наукових розробок Гришовой І.Ю. з приводу діагностики захищеності про-

відних виробничих підприємств, зокрема в регіональному аспекті. В аспекті економічної захищеності, архітектура регіонального розвитку потребує реструктуризації економічного потенціалу та сприяння диверсифікації з метою створення нового ресурсу на інноваційній основі, що підтримує процеси модернізації основних засобів, знизить ризики техногенних та екологічних катастроф, активізує ринок зайнятості населення та знизить соціальну напругу в регіонах. Необхідно задіяти локомотивні сфери економічної діяльності в регіонах та зняти дію механізмів, що стримує синтез та активізацію енергії інноваційних процесів.

Так, Шабатура Т.С. підтримує тезу щодо пріоритетності визначення політикою соціально-економічного розвитку регіону саме фінансового забезпечення реалізації соціально- економічних програм та пропонує удосконалення його механізмів через установлені доміанти реалізації із упровадженням принципів послідовності, виваженості, збалансованості, соціально-економічної та екологічної спрямованості, єдності дій державних і місцевих органів влади й управління та суб'єктів господарювання. На погляд автора, в процесі розробки стратегії необхідно удосконалити структуру фінансового інструментарію управління регіональною економікою з поділом на головні елементи: організаційну структуру управління фінансами в державі; чинну законодавчо- нормативну базу, яка регулює фінансове управління державними фінансами, фінансами галузей та підприємств; планів розвитку державних фінансів і підприємств; систему стимулів та обмежень фінансово-господарської діяльності; інструменти контролю за функціонуванням фінансів на всіх рівнях управління з метою підвищення ефективності реалізації соціально-економічної політики. [2, 4]

Фінансово-економічне забезпечення піднесення та сталого розвитку держави повинне здійснюватись на підвалинах інноваційній моделі розвитку регіональної економіки та міжрегіональних зв'язків, що є інфраструктурними засадами вирішення соціально-економічних викликів включення системних трансформацій у регенерації процесів залучення інновацій та реалізації інноваційних проектів, нарощення конкурентних позицій розвинених регіонів України в умовах виходу вітчизняних товаровиробників на європейські та світові ринки, розвитку та підвищення ефективності кластерних механізмів формування регіональної архітектури реалізації потужного науково-технічного, трудового та соціально-економічного потенціалу. Так, сучасні концептуальні підходи щодо фінансового забезпечення в царині переходу на інвестиційно-інноваційний тип регіонального розвитку не здатні забезпечити в необхідній мірі взаємодію процесу фінансового забезпечення інновацій та мотиваційного механізму інноваційного розвитку. Внаслідок таких тенденцій постає об'єктивна необхідність переміщення головних економічних акцентів на обґрунтування нової багатовекторної концепції створення та впровадження дієвого економічного механізму, який утворює основні доміанти інноваційного розвитку регіональної економіки на засадах формування, нарощення та ефективного використання інноваційного потенціалу промислово-виробничих кластерах в регіонах.

Фахівці вказують, що в сучасних умовах трансформація структури регіональної економіки відбувається під впливом численних світових наукових концепцій, що вимагають адаптації зарубіжних механізмів управління інноваційним процесами і пошуком власних джерел їх фінансового забезпечення, а також впровадженням нових понять для розуміння економічної природи таких процесів. Яскравим прикладом такої



адаптації та удосконалення сучасного понятійного апарату є активне застосування біологічного терміну «симбіоз» з метою розкриття економічних явищ у функціонуванні інноваційних моделей та кластерних ініціатив регіонального розвитку, який в суспільних науках відіграє роль системи співіснування біологічних організмів, яка генерує їх обоюдно користь та зручність в контексті послідовної еволюції та удосконалення розвитку. В економічному середовищі науковці застосовують це поняття для розуміння сукупності економічних, часто взаємозаперечливих, дій з метою отримання оптимального ефекту від їх поєднання та взаємодоповнення в стратегічному періоді та вивільнення латентних складових для пролонгування позитивних факторів та функціональних ознак їх потенційного співіснування. На наш погляд, архітектура інноваційного розвитку регіональних структур повинна характеризуватись економічним симбіозом, зокрема за допомогою функціонування автономних кластерних ініціатив промислово-виробничого напрямку. І, в цьому контексті, доречним є визначення економічного симбіозу, що надає професор Гришова І.Ю. На думку вченого, економічний симбіоз — це єднання частин економічного потенціалу господарюючої регіональної системи, який характеризує усталений вид взаємодії та функціонування певних відносин, що зумовлює суцільну економічну вигоду (ефект, дохід), яка виникає в процесі їх реалізації. У процесі формування синергетичного ефекту розрізняють декілька типів синергізму: складу ресурсів та джерел їх утворення; створення і розподілу доходів; функціонування бізнес-процесів управління; використання фактору інноваційності [4,5].

Безперечно, ефект економічного симбіозу визначається в процесі реалізації окремих складових економічного потенціалу регіону, що є економічною основою для удосконалення структури регіонального розвитку та її трансформації під впливом інноваційних механізмів.

### Література

1. Kuzhel V. The theoretical basis of investment support of the development of the enterprises of agro food sphere. / V. Kuzhel// Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Науковий збірник. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 1. – С. 144-149
2. Шабатура Т. С. Інтеграція ресурсного та вартісного підходів в процес формування економічного потенціалу підприємства / Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка і менеджмент”. Випуск 3, 2014. – С.183-187.
3. Кужель В.В. Класифікація вимірів впливу соціальної відповідальності бізнесу на економічні процеси агропродовольчої сфери /В.В. Кужель // Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. – 2014. – №3. – С. 107-113.
4. Гришова І.Ю. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу / І.Ю.Гришова, Т.С.Шабатура// Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». Випуск 4 , 2014. – С.183-187.
5. Крюкова І.О. Інноваційна модель розвитку підприємств молокопереробної галузі / І.О. Крюкова, І.Ю. Гришова // Вектор науки Тольяттинського державного університету. Серія: Экономика и управление. – 2014. – № 1. – С. 20-24.

ПОД- СЕКЦИЯ 9. Управление производством и развитие предприятия.

**Моисеенко Ж.Н.**

к.э.н., доцент

Донской Государственный аграрный университет

п. Персиановский Россия

Moi-zhanna2009@yandex.ru

**Полякова Ю.Ю.**

студентка ,

Донской Государственный аграрный университет

п. Персиановский Россия

## ЛИЗИНГ КАК МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Аннотация:** *Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.*

**Ключевые слова:** инвестиции, лизинг, государство, сделка

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем (Закон РФ «О лизинге» № 164-ФЗ от 29.10.98 г.).

Отличие лизинга от долгосрочной аренды заключается в том, что при долгосрочной аренде арендодатель (владелец имущества) передает его во временное пользование арендатору по условиям арендного договора. При лизинге имущество приобретает (покупается) с целью передачи его в аренду, а затем уже передается в долгосрочную аренду. Лизинг еще называют финансовой арендой.

Лизинг имеет противоречивую, двойственную природу. Эта двойственность проявляется в том, что, с одной стороны, исходя из экономической сути, лизинг представляет собой вложение средств на возвратной основе в основной капитал. Предоставляя на определенный период во временное пользование свой капитал (имущество), собственник (лизингодатель) в установленное время получает его обратно, то есть имеет место при этом существование принципов срочности и возвратности; за свою услугу он получает вознаграждение в виде комиссионных – тем самым работает принцип платности. Следовательно, по своему экономическому содержанию лизинг соответствует кредитным отношениям и сохраняет сущность кредитной сделки.

С другой стороны, по форме участники лизинговой сделки оперируют с капиталом не в денежной форме, а в вещественной форме; кроме этого до лизинговой сделки осуществлялась покупка имущества, т. е. инвестирование. Поэтому лизинг внешне схож с инвестициями.

Стержнем любой лизинговой сделки является финансовая (кредитная) операция. Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу (он приобретает имущество в собственность за полную стоимость и за счет периодических

взносов лизингополучателя в конечном счете возмещает эту стоимость). Поэтому, исходя из финансовой стороны отношений, лизинг рассматривают как одну из форм кредитования приобретения имущества, как альтернативную традиционной банковской ссуде; в этом смысле, учитывая срочность, возвратность и платность, лизинг можно квалифицировать как товарный кредит в основные фонды.

В экономическом смысле лизинг есть кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого во временное пользование имущества. Субъектами кредитных отношений здесь выступают в лице кредитора – лизингодатель, в лице заемщика – лизингополучатель, а объектом ссуды является имущество (элементы основных средств).

В то же время по форме организации ссужаемой стоимости лизинг внешне схож с коммерческим кредитом, однако между ними имеются принципиальные различия.

Объектами лизинга являются элементы активной части основных фондов – в лизинг может передаваться практически любой объект, если он не уничтожается в производственном цикле.

Преимущества лизинга для предприятий-производителей (поставщиков) следующие: – предприятия-производители с помощью лизинга предлагают клиентам не только оборудование, но и свой способ финансирования, что является благоприятным для них; – снижается риск потери от неплатежеспособности мелких арендаторов, поскольку при лизинге поставщик имеет дело с более мощными лизинговыми компаниями и, что особенно важно, с банками, осуществляющими лизинговые операции; – расширяется круг клиентов, поставщик не затрачивает больших средств на рекламу, продвижение своего товара на рынок; – наряду с доходом, связанным с продажей товара, появляются и другие доходы от оказания услуг, по техническому обслуживанию переданного по лизингу имущества.

Так же хотелось бы отметить преимущества лизинга и для лизингодателя: – большие, по сравнению с кредитом, платежи по лизингу; – управление имуществом упрощено и связано только с выплатой налогов, ведением бухгалтерского учета и с оказанием услуг по обслуживанию сданного внаем имущества; – снижается риск в случае банкротства лизингополучателя, поскольку сданное внаем имущество возвращается лизингодателю.

Но наряду с преимуществами имеются определенные недостатки лизинга:

– лизингополучатель не выигрывает на повышении стоимости имущества (например: повышение произойдет из-за изменения конъюнктуры рынка или из-за инфляции; в этом случае после истечения срока действия договора лизингодатель может потребовать большую цену в случае покупки лизингополучателем имущества, могут возникнуть и другие ситуации, связанные с изменением стоимости имущества).

– при финансовом лизинге срок лизинга определяется сроком полной окупаемости имущества, который может быть достаточно большим. В это время научно-технический прогресс может привести к функциональному устареванию имущества и эксплуатация его будет неэффективной и продукция, выпускаемая с его использованием, неэффективна.

– при наличии более трех участников лизинговой сделки (пример раздельного лизинга) управление лизингом становится сложным, громоздким, что приводит к увеличению рисков для всех участников сделки.

– величина лизинговых платежей, как правило, превышает величину платежей по кредиту.

В поисках источников финансирования инвестиций оценивается тот или иной метод финансирования. Наряду с другими показателями, определяющими эффективность методов финансирования инвестиций, является размер платежей по лизингу.

### Список литературы

1. Моисеенко Ж.Н. Экономическое прогнозирование и планирование в современных рыночных условиях // Актуальные проблемы аграрной экономики. Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых // п. Персиановский, 2014 с.235-238
2. Моисеенко Ж.Н., Гужвина Н.А. Механизм государственной поддержки аграрного сектора и его недостатки в условиях членства в ВТО // Вопросы. Ответы. Гипотезы: наука XXI // Сборник научных докладов. Cdansk 30.05.2014-31.05.2014 часть 2. С. 53-57

Пікуля В.А.

бакалавр

Мельянкova Л.В.

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів  
та природокористування України

## ОСОБЛИВОСТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

**Ключові слова/ Keywords:** оподаткування/taxation, доходи/profits, податок на доходи фізичних осіб/tax is on the profits of physical persons, Податковий кодекс України/Internal revenue code of Ukraine.

Оподаткування доходів фізичних осіб є складовою частиною фінансового механізму держави, податки з доходу фізичних осіб відіграють домінуючу роль при збільшенні державного бюджету.

Особливістю оподаткування доходів фізичних осіб є визначення сукупного прибутку за виключенням доходів, що не підлягають оподаткуванню. Податок на доходи фізичних осіб займає у податковій системі держави провідне місце, як її обов'язкова компонента. В умовах соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні пошук шляхів удосконалення системи оподаткування доходів фізичних осіб із урахуванням світового досвіду у цій сфері є досить актуальним.

Серед класиків, у працях яких представлено теоретичні підвалини оподаткування доходів фізичних осіб були А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Селігман, Дж. Кейнс, чий здобутки не втратили своєї актуальності й сьогодні, проте потребують уточнення у відповідності до сучасних соціально-економічних процесів.

Податок на доходи фізичних осіб – це загальнодержавний податок, а тому порядок його сплати, пільги, розміри ставок встановлюються Податковим кодексом України. Він є прямим податком, тобто сплачується громадянами з отриманого доходу.

Оподатковується сукупний чистий дохід суб'єкта господарювання, що зареєстровані відповідно до законодавства України в органах податкової служби як платники фіксованого або єдиного податку. Якщо ж виплати до бюджету не проводяться вчасно держава встановила штрафи, які платник податку виплачує одночасно з виплатою податкових ставок. До таких ставок відносять: страхові внески, соціальні внески при виплаті заробітної плати, доходи від вигравів або призів (30%), інвестиційний дохід (5%), роялті (15%), дивіденди (15%), доходи від надання майна в оренду (15%), доходи від продажу нерухомого майна (1-15%), інші доходи (15-30%).

Положення розділу IV «Податок на доходи фізичних осіб» Податкового кодексу України ґрунтуються на основних напрямках реформування податку, спрямованих на:

– реалізацію принципів прибуткового оподаткування, характерних для соціальних держав;

- розширення бази оподаткування за рахунок справляння податку з усіх видів доходів, крім цільових, що виплачуються з державних цільових фондів або одержаних як компенсація й відшкодування певних витрат;

- удосконалення системи оподаткування пасивних доходів з метою стимулювання інвестиційної діяльності;

- реалізацію заявочного принципу реєстрації самозайнятих осіб у податкових органах.

Платниками податку на доходи фізичних осіб є: фізична особа – резидент, яка отримує доходи, як із джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; податковий агент.

Податок на доходи фізичних осіб займає одне із важливих місць в доходах бюджетів України, що пояснюється:

- по-перше, його фіскальною роллю, тобто податок на доходи фізичних осіб забезпечує наповнення доходної частини того чи іншого бюджету;

- по-друге, тим, що податок на доходи фізичних осіб виступає основним регулятором в системі регулювання доходів фізичних осіб.

Отже, податок з доходів фізичних осіб в структурі податків відіграє суттєву роль при визначенні податкового навантаження як на доходи громадян, так і на доходи держави в цілому.

## АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СТАНДАРТНОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА ПО НАЛИЧИЮ ДЕТЕЙ НА БЮДЖЕТ РФ

**Ключевые слова:** налоговые вычеты, налоговая политика, налоговые доходы бюджета РФ, расчет НДФЛ.

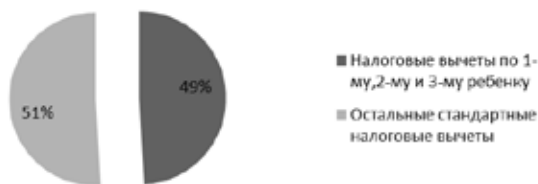
**Keywords:** tax deductions, tax policy, tax revenues of the budget of the Russian Federation, the calculation of personal income tax.

Существенное влияние на величину налоговых поступлений НДФЛ в региональные бюджеты имеет величина налоговых вычетов.

В 2011 году удельный вес налоговых вычетов по 1-му, 2-му и 3-му ребенку составляет 49% от суммы всех стандартных налоговых вычетов.

«Структура стандартных налоговых вычетов за 2011г» рисунок 1

### Структура стандартных налоговых вычетов за 2011г.



В 2012 году идет резкое увеличение удельного веса налоговых вычетов по 1-му, 2-му и 3-му ребенку, который возрос на 41% и составил 90% всех стандартных налоговых вычетов.

«Структура стандартных налоговых вычетов за 2012г» рисунок 2[2]

### Структура стандартных налоговых вычетов за 2012г.



Таким образом, больше половины стандартных налоговых вычетов занимают вычеты по 1-му, 2-му и 3-му ребенку.

Если пересмотр размера профессиональных налоговых вычетов во многом связан с

механизмом налогообложения прибыли, то про стандартные, социальные и имущественные вычеты можно сказать, что они зависят от социальной политики, которую проводит государство[4]. Демографическую политику увязывают со стан-

**Таблица 1.**

«Сведения о стандартных налоговых вычетах»[2],[3]

Наименование показателей	Значение показате- лей (руб.)	Значение показате- лей (руб.)
	2011 г	2012г
На первого ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, студента, курсанта в возрасте до 24 лет родителю.	125 221 381 994,17	209 281 299 473,68
На второго ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, студента, курсанта в возрасте до 24 лет родителю.	20 166 334 679,04	67 962 525 964,27
На третьего и каждого последующего ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, студента, курсанта в возрасте до 24 лет родителю.	14 216 522 542,48	35 684 782 305,62
Итого:	159 604 239 215,69	312 928 607 743,57

дартными налоговыми вычетами на детей, но насколько последние стимулируют деторождение?

Рассчитаем налоговый вычет отдельно для родителей, которые имеют двое детей и для тех, у кого более двух на примере опубликованным в журнале «Финансы»[1].

Предположим, у Петровой П.П двое детей возраста 16 и 14 лет. При этом ее месячная заработная плата составит 40 000 рублей.

Петрова П.П. подала заявление на имя работодателя на получение стандартного налогового вычета на двоих детей: на содержание первого и второго ребенка – по 1 400 рублей в месяц.

Отсюда, общая сумма налогового вычета составит 2 800 рублей в месяц.

Эта сумма будет вычитаться из дохода Петровой П.П. до июля включительно, поскольку именно в этом месяце налогооблагаемый доход с начала года достигнет порога 280 000 рублей.

Ежемесячно с января по июль работодатель будет рассчитывать своей сотруднице Петрове П.П НДФЛ из суммы 34 800 рублей, получаемой из разницы налогооблагаемых по ставке 13% доходов в размере 40 000 рублей и суммы налогового вычета в размере 2 800 рублей:

$$\text{НДФЛ} = (40\,000 \text{ руб.} - 2\,800 \text{ руб.}) \times 13\% = 4\,836 \text{ руб.}$$

Таким образом, на руки Петрова П.П. получит 35 164 руб.

Если бы Петрова П.П не подавала заявление на вычет и не получала его, то работодатель рассчитывал бы НДФЛ следующим образом:

НДФЛ = 40 000 руб. x 13% = 5 200 руб., доход за вычетом НДФЛ составил бы 34 800 руб.

Следовательно, налоговый вычет равен 364руб.

Теперь рассчитаем налоговый вычет для семей с количеством детей больше двух.



Предположим, у Ивановой И.И. трое детей возраста 17, 13 и 9 лет. При этом ее ежемесячный доход (зароботная плата) составляет 40 000 рублей.

Иванова И.И. подала письменное заявление на имя работодателя на получение стандартного налогового вычета на всех детей: на содержание первого и второго ребенка – по 1 400 рублей, третьего – 3 000 рублей в месяц.

Таким образом, общая сумма налогового вычета составила 5 800 рублей в месяц.

Эта сумма будет вычитаться из дохода Ивановой И.И. до июля включительно, поскольку именно в этом месяце налогооблагаемый доход с начала года достигнет порога 280 000 рублей.

Ежемесячно с января по июль работодатель будет рассчитывать своей сотруднице Ивановой И.И. НДФЛ из суммы 34 200 рублей, получаемой из разницы налогооблагаемых по ставке 13% доходов в размере 40 000 рублей и суммы налогового вычета в размере 5 800 рублей:

$$\text{НДФЛ} = (40\,000 \text{ руб.} - 5\,800 \text{ руб.}) \times 13\% = 4\,446 \text{ руб.}$$

Таким образом, на руки Иванова И.И. получит 35 554 руб.

Если бы Иванова И.И. не подавала заявление на вычет и не получала его, то работодатель рассчитывал бы НДФЛ следующим образом:

НДФЛ = 40 000 руб.  $\times$  13% = 5 200 руб., доход за вычетом НДФЛ составил бы 34 800 руб.

Следовательно, налоговый вычет равен 754 руб.

Таким образом, на сегодняшний день налоговая выгода родителей, имеющих одного или двух детей, равняется 364 руб., а родителей, имеющих большее число детей, -754 руб. Выпадающие доходы бюджета от применения указанных вычетов превышают 300 млрд. рублей при их совершенно явной демографической неэффективности.

#### Литература (источники):

1. Малис Н.И. Социальный аспект налогового регулирования// Финансы -2012.- №5.С. 35-36.
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России [Электронный ресурс] Режим доступа: —URL: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения 20.04.2014)
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] Режим доступа: —URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 21.04.2014)
4. Поляк Г.Б. Налоги и налогообложение[Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред.Г.Б. Поляка, А.Н. Романова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 400 с. - Режим доступа: - URL: <http://library.knigafund.ru/books/149325/read> (дата обращения 07.04.2014)

**Shmatkovska T. O.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Department of Accounting and audit,  
Lesya Ukrainka Eastern European National University, Ukraine

**AN EVALUATION OF FINANCIALLY-ECONOMIC SECURITY OF THE  
COMPANY IN THE SYSTEM OF ACCEPTANCE OF EFFECTIVE  
ADMINISTRATIVE DECISIONS**

**Шматковська Т. О.**

кандидат економічних наук, доцент кафедр обліку і аудиту,  
Інститут економіки та менеджменту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки, Україна

**ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА  
В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

***Анотація***

*В публікації зазначено, що головна мета фінансово-економічної безпеки підприємства полягає в тому, аби гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування і високий потенціал розвитку в майбутньому.*

*Означено, що фінансово-економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Встановлено, що комплексної моделі оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства на сьогодні не визначено. Така методика існує по відношенню до оцінки рівня економічної безпеки. Користаючись цим підходом, формально критерій рівня фінансово-економічної безпеки можна оцінити через співвідношення бруто-інвестицій та інвестицій, які необхідні підприємству для забезпечення фінансово-економічної безпеки.*

*Визначено, що виходячи із набору показників, за якими можна оцінити рівень фінансово-економічної безпеки підприємства, деякі вчені формують інтегральний показник оцінки стану фінансово-економічної безпеки підприємства.*

**Ключові слова:** фінансово-економічна безпека підприємства; індикаторний підхід оцінювання фінансової безпеки; ресурсно-функціональний підхід оцінювання фінансової безпеки; критерій «мінімуму сукупного збитку, який завдається безпеці»; інтегральний показник.

**Key words:** the financially-economic security of the enterprise; the indicator approach of the estimation of financially-economic strength; the resource-functional approach of the estimation of financially-economic strength; the criterion «minimum the combined loss which is inflicted safety»; an integral indicator.

The modern operating of subjects of manage conditions are characterized the high degree of vagueness, dynamic, presence of high-cube of threats of internal and external

characters. For this reason question in relation to research of financial safety of company must be spared special attention.

Financially-economic safety of company is protected of its activity from negative influences of external environment and also possibility quickly to remove various threats or adjust to the existent terms which do not affect negatively its activity. The system of financially-economic safety will allow an enterprise to ward both off external and from internal, threats.

Main aim of financial safety of company consists in to guarantee its stable and maximally effective functioning now and high potential of development in the future. Financial strength of firm security depends on that as far as effectively its guidance and specialists (managers) will be able to avoid possible threats and liquidate the harmful consequences of separate negative constituents of external and internal environment.

For today does not have a complex model of estimation of financial strength of enterprise security. Such method exists in relation to the estimation of economic strength security. Using this approach, legalistically the criterion of financially-economic strength security can be estimated through correlation of grosses-investments and investments which are need a company for providing of financially-economic safety.

Wrong determination of the state of financial safety of company results in a loss them of financial resources or their ineffective using. At such situation, accepted on a company administrative decisions can appear ineffective and erroneous that, as a result, can become reason of slowing down growth of company and negatively to influence on its total market worth.

If in the level of the state the methods of estimation of financial safety are already developed [1], they remain debatable at the level of enterprise. It, above all things, touches the choice of criteria of estimation of financially-economic safety of company, system of indexes, that it is characterized and methodical approaches going near determination of financial strength security.

Some scientists select the different groups of indexes, which on their opinion the most full represent the state and financially-economic strength of enterprises security.

Except for that, for today such approaches are known in relation to the estimation of financially-economic strength of enterprise security:

1) Indicator (comparing of actual values of indexes of financial safety is to the threshold values of indicators of its level) [2–4]. Threshold values of indicators of financial safety are maximum sizes a failure to observe of which leads to forming of negative tendencies (origin of threats) in the field of financial safety.

It follows to acknowledge this approach correct and justified. In that time the using of this approach depends mainly on determination of threshold values which change depending on the state of external environment, on what company almost cannot influence, but only to adapt to him;

2) Resource-functional: a) estimation of the state of financially-economic safety on the basis of estimation of level of the using of financial resources after the special criteria are own financial resources and loan financial resources; b) an estimation of level of implementation of functions is providing of high financial efficiency of activity of company, its financial stability and independence [5]. Such approach is very wide, as, at first, the process of providing of financially-economic safety equates actually with all activity of enterprise and, secondly, taken to the estimation of the using of resources on the company;

3) On the basis of the using of criterion «minimum the combined loss which is inflicted safety» [6–7]. This criterion is very hardness to expect for lack of necessary for this purpose accountings and statistical data. Then such index can it will be expected only an expert way which has the limits of exactness;

4) Coming from sufficiency of circulating assets (own and loan) for realization production-sale to activity [8]. This approach is very narrow as not covering all areas of financial activity and respectively – financial security. It can be used for rapid determination of financially-economic security.

In the present situation, an important component of a mechanism to ensure the financially-economic security companies is to develop improved methods of analysis and assessment of financially-economic security of companies.

Based on a set of indicators for evaluating the level of financially-economic security, some scientists form an integral indicator assessment of financially-economic security of company.

Based on the quantitative assessment can identify the level of financially-economic security of company and give their interpretation of the position of global interest in the company – the preservation of its market position. Bold enterprise level financially-economic security and their interpretation depend on the intensity of competition in an industry where the company operates.

Implemented calculations make it possible to assess the state of the financially-economic security of the company as a whole and in individual groups of indicators of financially-economic security that allows you to alter it in that sphere of business, where there are specific issues that affect the level of financially-economic security.

Thus, it can be argued that in the current economic conditions, the evaluation of financially-economic security is an integral part of management. It provides management and enterprise managers effectively solve the problem of providing financially-economic security to elect effective ways to minimize financial losses. In addition, continuous monitoring of financially-economic security allows enterprises to maintain a competitive advantage to the mark.

Therefore, assessment of effectiveness of management of financial and economic security of the companies should have systemic in nature, take into account the security level of potential businesses consist of evaluation of functional components of the economic and financial security, consider the strategic goals and objectives of the operation of companies, taking into account the use of all resources and capabilities ensure the most efficient using include assessment of the likely economic damage.

### Список використаної літератури

1. Горячева К.С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / К. С. Горячева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. Т.10. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2004. – С. 288–295.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519с.
3. Полтніна О. П. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємств: методичний аспект / О. П. Полтніна, А. В. Нескуба // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 161-163.
4. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.

5. Павловська О. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. В. Павловська, Н. М. При-туляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2002. – 388 с.
6. Аганбегян А. Г. Клуб директоров: опыт программно-целевого управления предприятиями / А. Г. Аганбегян, В. С. Рапопорт, В. Д. Речин и др. – М. : Экономика, 1989. – 255 с.
7. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
8. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2002. – 378 с.

## INNOVATIVE ACTIVITY DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY

**Keywords:** innovative, economy, financial crisis, innovative development.

The successful forming of the innovative sphere is a result of foremost, political and social terms which are folded in the society that is why role of the Government in solving of the problem which is rising up is determining. It includes forming of effective innovative policy, correct determinations of its priorities, strategy and mechanisms embodiments which must be concentrated on technological update on improvement and enrichment of personnel's qualifications, on satisfaction of market's demand in the products of high scientific and technological level [2].

The place of the country among a world association in a great deal depends on the state of innovative potential, its ability to generate scientific knowledge and take them to practical realization. At this time Ukrainian share in the world market of scientific products is less than one per cent. Development of the Government program on the increase of innovative potential of the country can become the important factor of steady socio-economic development of Ukraine.

When writing work has benefited research and development manuals, periodical literature and materials that reflect the economic and financial activity of the object of research.

The spread of globalization in the economic area of Ukraine has positive as well as negative effects on different spheres of national economy, and particularly on innovation activity. The access to the WTO caused increasing external threats due to increasing competition and expanding the range of such threats for domestic producers. It should be pointed out that, in general, Ukraine's economy has become more integrated into the world economy and therefore more sensitive to the dynamics of its development. Expanding of the global financial crisis, which Ukraine joined, was according to the authors, due to the aggravation of contradictions between the development of the real economy and the financial sector and, above all, had its manifestation through the crisis of balance of payments and the sharp devaluation of the national currency and it developed into more deep than in Eurozone countries fall in GDP [1].

Innovative activity in Ukraine develops in a very contradictory way. Within last few decades domestic industry practically does not offer new technology for going into a world market, majority of the developed countries in the world work today above forming of new scientific industries on the base of different areas of science, creating the innovations of untraditional types. The problem of not only creation but also introduction of innovation costs in Ukraine. Majority of domestic enterprises are engaged in infrastructural, organizational and marketing changes. More actively the innovation is used in the realization of new products, new styles of services. Such activity is not directed on new technology and require minimum of scientific efforts and professional skills. The reason of such situation is the circumstance that in Ukraine there is a low level of solvent demand on research work and

scientific and technical production not only from the side of businesses but also from the Government. Thus, there is a gap and disparity between the innovative and production side of activity of enterprises in our economy. All scientists meet at the opinion, that problem of crisis of innovations in economic policy which was conducted from the beginning of the 90th, namely, in transformation of relations of property in the field of science and industry. Low interest of the businessmen in financing scientific researching projects to a great extent was determined their orientation on the current state of affairs of market and receiving rapid incomes. Thus, the Ukrainian enterprises are unable to become the innovative factor of the proof economical growth without serious support from the side of the government.

In the context of paradigmatic consideration this situation can be characterized as a violation of the system of material and information links between institutions at both national and global levels. This inevitably leads to a loss of equilibrium of economic system and causes, on one hand global devastating, and on the other leads to a restructuring it at a new level and opening new possibilities in the development of all its structural elements [2].

According to the statistical surveys of innovation activity of domestic enterprises, conducted under CIS (Community Innovation Survey), in Ukraine the share of enterprises that introduced innovations in 2009 – 2010 was 21%, which characterizes an increase of 3% compared to 2006-2008, but this growth was due to increasing the number of enterprises that performed organizational and marketing innovations, and only 46.7% of them were engaged in technological innovations, 48.57% – organizational and 59.52% – marketing. Although the last two types of innovations are significant in enhancing business activity of domestic institutions, but they do not increase directly the overall technological structure of the country. A survey of enterprises in Ukraine was also aimed at identifying the factors that hinder the implementation of the innovation process in enterprises [1].

To make a model of innovative development attractive will be possible only when all citizens, first of all scientist and economists, developers and businessmen will see the real advantages and benefits of the innovative process and investments in innovations for themselves and for the country.

### References

1. Labunska Svitlana, Prokopishyna Olena. Crisis of innovation in Ukraine // Kharhiv National University of Economics, Ukraine. – 2010. №9. – P. 10-13
2. Lebid V. M. Problems of innovative activity development in the real sector of Ukrainian economy / V. M. Lebid, O. M. Gaydamaka // Economic Bulletin of Donbass. – 2010. № 4. – P.- 222-225

## THE NATURE OF TRADE BARRIER

**Keywords:** Trade barrier, export costs, transaction costs

Trade barriers are legal and institutional obstacles that make trade between countries more complex and costly in comparison with domestic trade. Some barriers are created artificially to obstruct trade, and some are natural, – such as the language of communication.

The most common tool of international trade policy is a tariff barriers or duty, – state tax which applied at import (import duty), export (export duties), or to the passage of goods across the country (transit duty). Customs Tariff always beneficial for goods producers, which compete with imports, even if the total welfare of the nation at the same time reduced. Customs tariff, if it is not prohibitive, produce profit for state, which can be aimed at social need. In this case it will improve the welfare of the nation.

Non-tariff barriers – it's restriction to international trade through quotas, licensing system, voluntary export restrictions, subsidies and countervailing duties, standards and so on.

In many countries, tariffs were reduced significantly due to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), and nowadays, different group of countries, including the European Union and NAFTA, completely refused tariffs in trade between member states. However, other non-tariff barriers like quotas or agreement on voluntary export restrictions, have recently become accepted.

Also barriers arise due differences in national issues such as standards of health and safety, labeling requirements, rules governing the weight etc. Although they are not necessarily introduced with intention to create trade's barrier, but the needs of modification products in accordance with local requirements and preparation of documentation required for certification, may increase costs.

The problem of estimation of trade barriers between countries is the inability to determine their level by direct methods. Of course, for subjects of foreign relations, we can calculate the value tariff regulation, quotas, licensing etc., and using econometric models can investigate the impact on the overall economy.

However, "terra incognita" for economists remain non-tariff barriers, which related with transaction costs. For example, a prerequisite for successful negotiation and conclusion of international contract between foreign and domestic entities, is the existence a common channel and understandable coding system information. Nowadays English is such a common system. The question is, how large the costs incurred by company, when hiring staff with required skills. Or what economic effect creates the availability personal relationships in customs service.

Direct research is not reflect the full picture. First of all, we must determine the difference between internal and external markets.



The market mechanism, regardless of the type of economic activity, is the most perfect form of resource allocation, to known's economists, and depending on the external and internal factors of production changes its structure. At a time when production and transaction costs quite low, in market start dominate small and medium business, when costs rise – the role of large companies. The exchange of power between the two entities, in the long run is the price you will pay the buyer is more than the cost of production for the marketing costs and the ability to bring the planned profit margins seller:

$$P \geq C + TR + Pr \tag{1.1}$$

where, P – the price offered by the buyer

C – production cost

TR – cost of sales of products

Pr – planned rate of profit

Consequently, the sellers of standard products are concerned only about price and geographical location of buyer. When a customer is abroad, the cost of sales of products is repeatedly increasing. The market begins to adapt, its structure changes – SMEs experiencing difficulties, and forced to concentrate on the domestic market. Big business, due economy of scale, unable to pay the additional costs and can enter in foreign markets. In addition, many traders have export specialization, acting as a mediator in the market.

To determine the structural roving between external and domestic markets, first need to calculate the conditional factor dominance of large companies in export product ( $K_{external}$ ):

$$K_e = \frac{\text{Exports of the 10 largest companies}}{\text{Exports of other subjects}} \tag{1.2}$$

The next step is to define the same index for domestic market ( $K_{internal}$ ):

$$K_i = \frac{\text{Domestic sales of the 10 largest companies}}{\text{Domestic sales of other subjects}} \tag{1.3}$$

In real life, the costs of sales in other countries are usually higher than inland. Big marketing costs cause disparity between domestic and export markets. In order to assess the level of expenditure is linked to exports, we need calculate the difference between two coefficients:

$$K_u = K_e - K_i \tag{1.4}$$

At time when external marketing costs will be absent, the  $K_u$  will be zero, and the structure of companies in export and domestic markets will be identical.

Total exports is given by:

$$E_x = P * Q \tag{1.5}$$

where, P – the average price per unit of product sold

Q – export volume

Using the formula given in this section, we can disclose the formula 1.4:

$$K_u = \frac{P_1 * Q_1}{P_2 * Q_2} - K_i \tag{1.6}$$

The object of this article is the average export's cost, so it's common to all foreign economic entities. The level of costs associated with the production, ranging from organizational size and type of company. Having considered this, and using formula 1.1 we get the following:

$$K_u = \frac{(C_1 + TR + Pr_1) * Q_1}{(C_2 + TR + Pr_2) * Q_2} - K_i \tag{1.7}$$

The indicators Pr1, Pr2, Ku, Q1, Q2, Ki provided by the State Statistics Committee or can be calculated from financial statements. So, we get the usual equation with three unknowns. Making math calculations and obtain the following results:

$$K_u + K_i = \frac{C_1 + TR + Pr_1}{C_2 + TR + Pr_2} * K_q \tag{1.8}$$

To simplify the calculations, we introduce new parameters, which are written in small letters known as a large unknown parameters:

$$\begin{matrix} K_u + K_i = a \\ C_1 = Y \\ C_2 = Z \\ TR = X \\ K_q = b \\ Pr_1 = c \\ Pr_2 = d \end{matrix} \Rightarrow \begin{matrix} a = \frac{Y + X + c}{Z + X + d} * b \\ a = \frac{bY + bX + bc}{bZ + bX + bd} \\ bY + bX + bc = abZ + abX + abd \end{matrix} \tag{1.9}$$

To solve equations with three unknowns need 3 times. For major structural changes and innovation this time, the amount of such countries as Ukraine or Poland, is very small. Thus, resize the cost of production is negligible. The same can be said about the export costs. Thus, the equation takes the following form:

$$\left\{ \begin{matrix} b_1 Y + b_1 X + b_1 c = a_1 b_1 Z + a_1 b_1 X + a_1 b_1 d_1 \\ b_2 Y + b_2 X + b_2 c = a_2 b_2 Z + a_2 b_2 X + a_2 b_2 d_2 \\ b_3 Y + b_3 X + b_3 c = a_3 b_3 Z + a_3 b_3 X + a_3 b_3 d_3 \end{matrix} \right. \tag{1.10}$$

We can solve this equation by using Gauss or Cramer.

Thus, depending on the type of product, the cost of its production and sales, market structure changes. When between states there are no barriers, companies are able to penetrate the markets of each other, bringing with them new technologies and means of production. Over time, the market is mutual for countries and companies do not care where the market work.

When there are differences between countries, trade barriers, there is an imbalance between the two markets. This method allows you to find a structural imbalance and calculate additional export costs.

**References:**

1. Milner C., Protection by Tariff Barriers and International Transport Costs. Nottingham: U of Nottingham, 2002. 2-25. Print.
2. Jing Ma. Free Trade or Protection: A Scientific article about Trade Barriers. 1st ed. Vol. 2. Toronto: Research in World Economy, 2011. 69-76. Print.
3. Marvasti, Akbar, and E. Ray Canterbury. "Culture and Others Barriers to Motion Picture Trade." *Economic Inquiry* 43.1 (2005): 39-54. Print.

## ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН ПРІОРИТЕТІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН КРАЇН СВІТУ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Ключові слова/Keywords:** зовнішня торгівля/foreign trade, глобальна економіка/global economy, США/ USA, Китай/China.

Сучасні темпи розвитку глобальної економіки після світової економічної кризи ніяк не можуть повернутися на шлях стійкого зростання. Уповільнення зростання світової торгівлі передусім пояснюється низьким рівнем економічної активності в розвинутих країнах. Серед розвинутих країн тільки США зберегли позитивні темпи зростання зовнішньої торгівлі, незважаючи на проблему розвитку експортного потенціалу. Експорт США залишається одним з важливіших чинників добробуту економіки країни. Його активізація, особливо після світової економічної кризи, стала головною задачею зовнішньоекономічної політики США і суттєвим елементом антикризової стратегії держави. Вона включає наступні напрямки діяльності:

- перебудову організаційних структур державного регулювання експортної діяльності;
- розширення державної фінансової підтримки експорту;
- активну політичну підтримку експортерів;
- надання додаткових ресурсів американським компаніям, орієнтованих на експорт;
- забезпечення справедливого доступу американських експортерів на зовнішні ринки [1, с.9].

В сучасній зовнішньоекономічній політиці США можна виділити п'ять пріоритетів торгової політики (рис. 1).

Перший – розширення міжнародної торгівлі, спрямоване на підвищення рівня зайнятості. Передбачає реалізацію заходів у рамках «нової експортної ініціативи», інтенсифікацію переговорів про створення зони вільної торгівлі «Транстихоокеанське партнерство», створення Трансатлантичного торгового і інвестиційного партнерства з ЕС, активне застосування механізмів СОТ щодо збільшення відкритості ринків, дотримання правил міжнародної торгівлі і боротьби з протекціонізмом, підтримку зайнятості через стимулювання торгівлі, виробництва і сільського господарства, розширення економічних можливостей завдяки регіональної економічної інтеграції.

Другий – захист прав виробників шляхом забезпечення дотримання правил міжнародної торгівлі.

Третій – подальший розвиток і зміцнення торговельних відносин з партнерами.

Четвертий – боротьба з бідністю і підтримка глобального економічного зростання через розширення торгівлі.



**Рис. 1** – Пріоритети торгової політики США в сучасній зовнішньоекономічній політиці

П'ятий – розробка збалансованої торгової політики, яка враховуватиме інтереси усіх зацікавлених осіб.

Особливу увагу в зовнішньоекономічній політиці уряд США зосередив на підвищенні конкурентноздатності національного промислового сектору. Його підвищення забезпечуватиметься через усунення низки обмежень, діючих у податковій, регулятивній, зовнішньоекономічній сферах, які суттєво збільшують витрати виробництва.

Зовнішньоекономічна політика США сприятимуть позитивному ефекту. Так, американський експорт у 2010 р. склав 1278 млрд. дол., у 2011 р. – 1481 млрд. дол., у 2012 р. – 1561 млрд. дол., у 2013 р. – 1575 млрд. дол.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту досягає майже 70%, що є максимальним показником з 1999 року. Найкрупнішими торговими партнерами США залишаються Канада, Китай, Мексика, Японія, Німеччина. У розрізі регіональних економічних групвань структура зовнішньої торгівлі США не мала суттєвих змін. Понад 62% зовнішньоторговельного обороту США припадає на країни АТЕС. Найбільша частка припадає на країни Америки – 49%, Азії – 32%, Європейського Союзу – 17%. Африки – 2%. Головним напрямком експорту американських товарів залишаються країни Америки, на які припадає близько 56% загального експорту США. Частка країн Азії поступово збільшується і досягла 26% загального американського експорту. Товарна структура експорту та імпорту США за останні роки майже не змінилася. Головними експортними товарними групами США залишаються мінеральні продукти, продукція хімічної промисловості, транспортні засоби, машини, електрообладнання і механізми.

Незважаючи на наполегливі зусилля США зберегти позиції світового лідера, усі спроби тільки прискорюють їх рух до економічного краху, оскільки їх могутність минула. Р.Гордон досліджуючи тенденції економічного розвитку США довів, що показник зростання ВВП на душу населення постійно знижується, а не навпаки, як це відображають аналітичні доповіді та статистична інформація. Так, в період 1928-1972 рр. середньорічне зростання ВВП США на душу населення складало 2,44%, в 1972-2007 рр. він скоротився до 1,93. Як передбачає Р.Гордон, протягом 2007-2027 рр. цей показник зменшиться до 1,5% [2].

На наш погляд, головним чинником дії спадних факторів економічної могутності США є глобалізаційні процеси. Хоча саме глобалізація сприяла становленню і розвитку інноваційно-технологічного укладу (ІТ-уклад) і виходу США за усіма макроекономічними показниками на перші місця у світі.

Діалектична суперечливість глобалізації особливо виявляється в США останні роки. Парадоксально, але глобалізація негативно впливає на економіку країни. Значні досягнення США у формуванні ІТ-укладу швидко розповсюджуються на інші країни світу і вносить дисбаланс в соціально-економічний розвиток американського суспільства. Отже спостерігається об'єктивна закономірність, яка виявляється в усіх світових суспільствах, що вступили в перехідну фаху розвитку, оскільки саме в цей період відбувається зіткнення традиційного і сучасного, порушення економічної, соціальної, політичної стабільності.

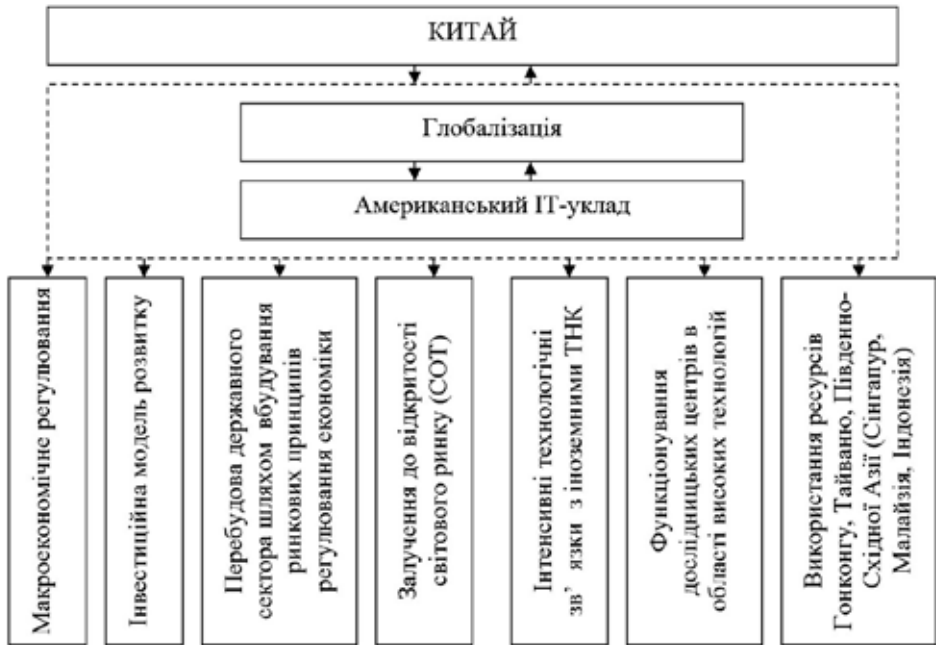
Важливою негативною тенденцією, пов'язаною з виникненням ІТ-укладу і супутньою йому структурною кризою, є специфічний характер безробіття. Останній час вона стала хронічною. В попередній фазі капіталізму після завершення кризи і відновлення економічного зростання поновлювалися і робочі місця. Однак сучасна криза, особливо період виходу з рецесії, показав іншу картину: прибутки корпорацій в ІТ-секторі почали зростати, але паралельно з цим зростає і безробіття: у 2010 році воно досягло 9,8%, у 2011 р. – 9,1, у 2012 р. – 8,1%, у 2013 р. – 7,3% [3]. Високотехнологічні корпорації вирішують кадрові питання двома шляхами:

- частково залучають кваліфікованих робітників-іммігрантів;
- частково переносять компоненти виробничого циклу за кордон, де вони заробляють основну частину прибутків.

Однак не тільки високотехнологічні промислові корпорації, але і корпорації власного ядра ІТ-сектору переносять підприємства в інші країни, намагаючись таким чином оптимізувати діяльність через механізм аутсорсингу завдяки дешевої кваліфікованої робочої сили, а також доступ до нових об'ємних ринків збуту. Однією з головних причин, яка сприяла американським ІТ-корпораціям перенести частину виробничих процесів і навіть сегменти інжинірингу спочатку до Тайваню, а потім і на материковий Китай, було вступ країни до СОТ.

Така прискорена деіндустріалізація США стає все більш актуальною щодо національної безпеки, особливо в країнах англосаксонської ліберальної моделі.

Сподівання США на глобалізацію, що саме вона надасть домінуюче положення державі у світовому господарстві, силу вільного ринку, вітчизняні корпорації, а також постійне нарощування воєнно-політичної могутності і зовнішньополітичної гегемонії, які потребують дуже значних фінансових витрат, перетворили головного кредитора світу (США) в головного боржника. Державний борг США збільшується швидкими темпами: у 2012 р. він складав 16,4 трлн. дол., у 2013 р. – 17,5 трлн. дол. Зовнішній борг США збільшився за період 2000-2013 рр. з 55% до 112%. До речі, у країні ЄС - Греції, економіка якої знаходить майже в дефолті, зовнішній борг за цей період збільшився з 103% до 182%. Відношення державного боргу до ВВП в США у 2013 році склало 106,6%. Дефіцит бюджету США щорік складає близько 1,5 трлн. дол. Постійний дефіцит торгового балансу (імпорт перевищує експорт в 1,5 рази) спровокував уряд США висунути антиліберальну пропозицію, тобто провести розслідування в країнах з торговим профіцитом і прийняти відповідні заходи до його



**Рис. 2.** – Китай в системі глобальних процесів: зміна пріоритетів за моделлю США

обмеження. Однак група країн, зокрема Китай і Німеччина, відхилили пропозицію США, що порушує принципи вільної торгівлі і Статут СОТ.

Сьогодні у США практично немає джерел для покриття значних обсягів боргів і дефіцитів. Як альтернатива – це скорочення внутрішніх і зовнішніх витрат, підвищення податків, перш за все корпоративних, і залучення нових позик. Але це є небезпечним для економіки країни, оскільки навіть золотовалютні резерви США на початок 2014 року склали 146 млрд. дол., що менш 1% від загального державного боргу.

Отже США поступово перетворюються в країну боржника, різноманітних дефіцитів і втрачають статус світового лідера. У свою чергу, завдяки глобалізаційним процесам у світі, американському ІТ-укладу Китай швидкими темпами нарощує ВВП, розширює і становиться найкрупнішим ринком в світі, накопичує значні золотовалютні запаси, займає друге місце в світі із залучення інвестицій і сам стає кредитором інших країн. Так, у 2010 році Китай надав кредитів іншим країнам і компаніям – 110 млрд. дол., а Світовий банк – 100 млрд. дол. [2]. До того ж, Китай споживає енергії порівняно зі США більш, ніж вдвічі, і покупає в Саудівській Аравії – головному партнері США – більш нафти, ніж США.

Таким чином, спираючись на зростання усіх макроекономічних показників Китаю, можна вважати, що ця країна поступово посідає місце лідера у світовому господарстві. Однак в ході дослідження були виявлені наступні диспропорції в китайській економіці.

По-перше, значний обсяг ВВП відповідає найбільшій у світі кількості населення країни і тому на душу населення у 2013 році припало всього 9800 дол. Для

порівняння, в Індії цей показник дорівнює 4000 дол., в Бразилії – 12100 дол., в Росії – 18100 дол., Японії – 37100 дол., Німеччині – 39500 дол., США – 52800 дол. [3].

По-друге, різке зростання споживання енергії в країні пов'язано, перш за все, з нераціональним і неекономним споживанням, оскільки Китай не має таких успіхів у сфері енергозбереження і ефективності її використання, як в США, Німеччині, Японії.

По-третє, більшість китайських досліджень у виробництві і експорті високотехнологічної продукції є похідною від різних форм (прямих і опосередкованих) технологічного запозичення у іноземних корпорацій. Так, 55% загального обсягу китайського експорту припадає на компанії з участю іноземного капіталу і 22% загальної суми збору податків припадає на частку іноземних компаній. Суттєвий вклад компанії з іноземним капіталом вносять в рішення зайнятості населення. На таких підприємствах працює 45 млн. людей [2].

Отже головними критеріями, згідно яких можна визначити можливі пріоритети на лідерство в процесі подальшого формаційного розвитку капіталізму в умовах глобалізації, тобто формування структур опосередковано суспільної праці (ОСП) на основі інформаційних технологій, є рівень ІТ-укладу, що формується в державних рамках і масштаби позитивного впливу цього укладу на формування глобальних транснаціональних структур ОСП.

Дослідження тенденцій, що змінюють пріоритети зовнішньоторговельних відносин і лідерів світового господарства в умовах глобалізації, відобразили масштабні зміни, які можна порівняти з переходом від греко-римської античності до Середньовіччя, а потім до раннього Ренесансу і епохи (1789) на Заході. Ці зміни відбувалися в умовах глобалізації християнства, а сучасності – в умовах глобалізації капіталізму і світового господарства.

Спадні фактори американської імперії мають свої причини і наслідки, які корінними уходять в її минуле, починаючи з безжалісного знищення індіців американського континенту і закінчуючи сучасною експансією світу. Ця імперія є архетипом несправедливої сили, оскільки добиваються залежності інших країн світу шляхом залякування і насаджуючи колабораціоністські еліти. Однак світовий досвід повинен примусити США виробляти товари і припинити жити за рахунок нерівномірної торгівлі і тиражування «світової валюти» [4].

Нестійка рівновага у світі спостерігалася до тих часів, поки Захід зберігав повну монополію на обробну галузь. Однак Японія перша з неєвропейських країн знайшла свій шлях і досягла економічного зростання. До неї приєдналися чотири малих «дракони», а потім чотири величезні країни БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай). Таким чином, існуюча рівновага порушилася і це стало основним чинником дії спадних факторів Заходу. У свою чергу це сприяло розвитку «останніх» країн, які почали розвивати власне виробництво товарів [4].

Зростаюча світова пропозиція сприятимуть швидкозростаючому попиту, але причиною протилежної ситуації є загострення нерівності в країнах Заходу, оскільки у значної кількості населення відсутня купівельна здатність до придбання товарів з високою доданою вартістю. Виходячи з цього, можна виділити низку чинників, що сприятимуть поліпшенню економічної ситуації в країнах Заходу, а саме: по-перше, скасування штучної ліквідності банків; по-друге, жорстоке регулювання фінансового



сектору; по-третє, стимулювання населення країни; по-четверте, заохочування малого бізнесу, сільськогосподарських господарств, установ охорони здоров'я і освіти (лікарні, школи). Найсприятливішою для країн Заходу є китайська формула «ринковий соціалізм», який піднімає людей з «дна», полегшуючи їх життя і включаючи їх в реальну соціально-економічну діяльність країни [4].

Головну причину невідворотності тенденції до ослаблення деяких країн і посилення ролі регіонів можна пояснити наступним. Завдяки ІТ-укладу, який сприяв розвитку швидкого переміщення всіх процесів у світі в режимі реального часу, відстань між країнами значно скоротилася. Тому більшість країн світу, зокрема які знаходяться у географічній близькості та схожі за культурою, створюють міжнародні інтеграційні об'єднання.

Отже у світі з'являються моменти, коли зміни в балансі сил виявляються особливо гострими. У сучасних умовах це викликано перенавантаженням сил США і зростанням «останніх», які разом змінили світовий баланс впливу. Деякі аналітики застосовують термін «неполярність» [5,с.11; 6,с.46], щоб пояснити світ, в якому період однополярності і відсутності альтернативних центрів завершено.

### Література.

1. Торговые соглашения – ключевой элемент внешнеэкономической политики США //Мосты. Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. – 2013. – Выпуск 2 (март-апрель). – с.9-11.
2. Симония Н. Социально-экономические аспекты глобального лидерства // Международные процессы. – 2010. – Том 8. Номер 3(24). Сентябрь–декабрь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/twenty-four.htm>
3. CIA – The World Factbook 2014. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publication/the-world-fact-book/index.html>
4. Гальтунг Ю. Десять тенденций, меняющих мир //Россия в глобальной политике. – 2011. – №4 (июль-август). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/twenty-four.htm>
5. Харт Э., Джонс Б. Как укрепляются растущие державы? //Вестник международных организаций. – 2011. – Т.6. – № 2. – с.11-25.
6. Haass R. The Age of Nonpolarity: What Will Follow U.S. Dominance? //Foreign Affairs. – 2008. -Vol. 87, No. 3.- pp.44-56.

**Серебряник И.А.**

к.т.н., доцент каф. Мировая экономика (МЭ)

**Золотухина Д.М.**

студент каф. «МЭ»,

Иркутский государственный технический университет

## СЕВЕРНАЯ КОРЕЯ: САМАЯ ЗАКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА В МИРЕ

**Ключевые слова:** Северная Корея, КНДР, авторитарный, чучхе, сангун.

Северная Корея называет себя только КНДР (Корейская народная демократическая республика). Здесь свое летоисчисление, оно начинается с 1912 г (год рождения лидера Ким Ир Сена), т.е. сегодня 103 год. В конституции страны прописано, что никакая семья, кроме Кимов, не может править страной (народная демократическая республика). Сейчас страной правит самый молодой президент в мире, который уже зарекомендовал себя жестоким правителем. В январе 2014 г. по приказу Ким Чен Ына уничтожена вся семья казненного ранее второго человека в государстве – Чан Сон Тхэка, который лидеру КНДР приходился дядей. Чан Сон Тхэка обвинили в государственной измене, коррупции и пристрастии к порнографии.

Больше нигде в мире, никакое авторитарное правительство не смогло добиться такой изоляции своего общества от остального мира. Корейский народ в буквальном смысле живет в информационном вакууме – практически никакая информация не поступает внутрь пузыря цензуры и не выходит наружу. С 1960-х гг. КНДР не публикует никакой официальной статистики. В КНДР работают только свои государственные СМИ и российское агентство, к которому предъявляются определенные требования к подаче информации.

В стране нет доступа в сеть Интернет, но работает внутренняя сеть Кванмен («Красная звезда»). Одно единственное Интернет-кафе для иностранцев находится в Пхеньяне.

КНДР руководствуется идеологией чучхе. Чучхе – это строительство социализма в отдельно взятой стране с опорой на собственные силы. Базовое понятие чучхе – сангун – армия превыше всего. 4% населения состоит в силовых структурах. Сильная армия нужна КНДР, чтобы силой объединить обе Кореи под своим началом. КНДР, вероятно, является самой милитаризованной (1 млн.солдат) и закрытой экономикой мира, производящей ядерное оружие. С 1950 г. она формально находится в состоянии войны со своей соседкой. Мужчины в армии служат 10-12 лет, женщины 5 лет. Американские военные считают, что КНДР имеет огромное количество подземных городов-военных баз и в случае возникновения военной ситуации, вся Корея может «уйти под землю». Америка называет КНДР «осью зла». Однако КНДР объясняет наличие такой армии тем, что больше не хочет быть оккупированной, как это уже случилось ранее, и у нее нет такой военной мощи, чтобы победить США. Никто не знает точное число ядерных боеголовок в КНДР. Существуют только оценки Южной Кореи и обзоры ЦРУ. Можно сказать, что ракеты ближнего радиуса действия у КНДР, действительно, есть. Более того, они их усовер-

шенствовали со времен СССР. Создание многоступенчатых ракет корейцам пока не дается.

Ядерной угрозы миру КНДР не представляет. Ученые сходятся во мнении, что ядерный взрыв, произведенный несколько лет назад, таковым не являлся. Потенциал ядерного оружия в КНДР оборонительный. Однако, создание ядерного оружия и постоянные внешние конфликты — прекрасный способ сплотить население и элиты. Это особенно важно сейчас, когда молодому правителю еще требуется доказать свою жесткость и дееспособность.

Население КНДР делится на три слоя: Основной (члены трудовой партии); Колеблющийся; Враждебный (репатрианты, перебежчики. Не имеют права жить в столице, служить в армии, учиться в вузе).

Также все население делится на народные группы, во главе каждой группы стоит председатель. Председатель контролирует жизнь каждого в группе, вплоть до инспекции жилища (не слушают ли они запрещенные радиостанции, не ловят ли запрещенные каналы). КНДР считается самой читающей страной, все потому, что никаких развлечений у жителей страны просто нет. Уровень грамотности в КНДР 100%.

Все граждане Северной Кореи обязаны работать. Иногда работы не хватает и тогда придумываются такие задания, как ручная вязка снопов или распил деревьев канатами. Когда человек уходит на пенсию, он тоже не может просто так сидеть дома: пенсионерам партия выделяет участок газона, за которым эти старички и старушки обязаны ухаживать

В КНДР действует «госплан», который решает где, сколько должно производиться. В столице есть магазины для иностранцев. Местная валюта – предмет святоши, ведь на ней изображен лик владыки, потому иностранцы не имеют право держать ее в руках. В стране действует талонная система. Разнообразия продуктов нет никакого. Рис считается праздничной едой.

Система здравоохранения находится в плачевном состоянии. Нет ни медикаментов, ни средств гигиены. Исключение составляют только важные правительственные лица. КНДР говорит, что такое состояние достигнуто из-за санкций и винит США. Зарубежные специалисты считают, что это происходит из-за нерационального использования ресурсов. Из 20 мл жителей КНДР 16 регулярно не доедает и им нужна продовольственная помощь. Они в среднем на 20 см. ниже, чем жители Южной Кореи.

Реформировать экономику КНДР практически не возможно. Невозможно избавиться от милитаризации, ее нечем заменить. Сельское хозяйство в стране не очень развито и его невозможно поставить на рыночные рельсы, а сделать это было бы проще, чем тяжелое производство. Условий для развития сельского хозяйства в КНДР нет, всего 20% земель пригодно для земледелия.

## ПЕРВІСНА ПРИБУТКОВІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА ПОЛЬСЬКОМУ ФОНДОВОМУ РИНКУ

**Ключові слова/ Keywords:** недооцінка, IPO, інвестор/ underpricing, IPO, investor.

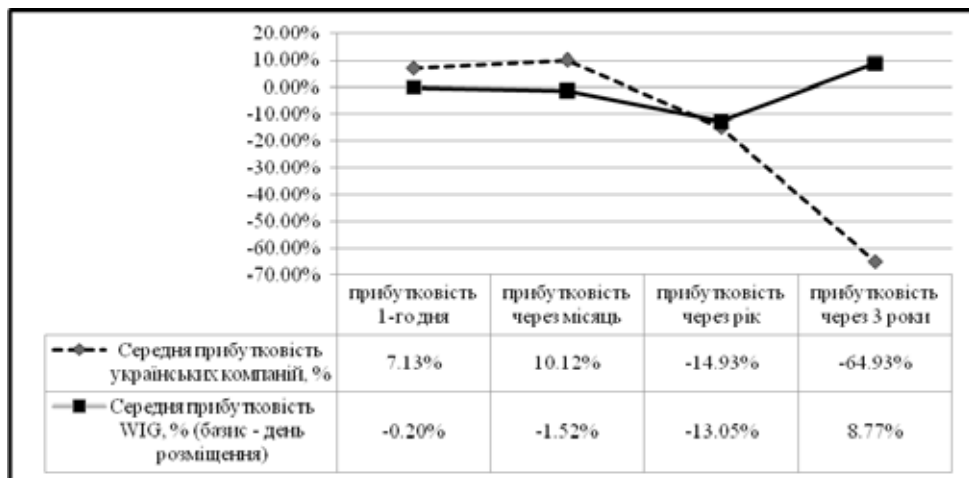
Після відносного буму IPO українських компаній на польських фондових майданчиках настав тривалий період затишшя. З 2013 року не відбулося жодного розміщення, і нових не передбачається. Причиною цього стала втрата попиту інвесторів на вітчизняні високо ризиковані папери.

Загалом протягом 2006-2013 років на Варшавській фондовій біржі було проведено 13 розміщень де-факто українських компаній. По їх результатам було залучено в еквіваленті 650млн. доларів США. Стабільне зростання капіталізації компаній, що відбувалося і в умовах глобальної фінансової кризи, дозволило говорити про привабливість українських компаній для інвесторів і навіть про розрахунок WIG-Ukraine. Проте відсутність належного рівня фінансового управління, а також ряд геополітичних, форс-мажорних факторів призвели до того, що українські компанії не зможуть в найближчій перспективі провести IPO на польському чи іншому фондовому ринку.

### Таблиця 1

Відносні показники прибутковості українських компаній на WSE, котрі провели розміщення в 2006-2007 роках

Емітент	Astarta	Kernel
Дата розміщення	17.08.2006	23.11.2007
Розмір недооцінки компанії, %	0.53%	0.00%
Дохідність компанії за 30 днів, % (до ціни емісії)	-5.79%	41.13%
Дохідність компанії за 1 рік, % (до ціни емісії)	-8.95%	-47.08%
Дохідність компанії за 3 роки, % (до ціни емісії)	50.89%	153.54%
Дохідність компанії за 5 років, % (до ціни емісії)	310.00%	175.83%
Дохідність ринку в день емісії, %	-1.00%	0.86%
Дохідність ринку ч/з 30 днів, %	2.19%	0.32%
Дохідність ринку ч/з 1 рік, %	30.19%	-54.35%
Дохідність ринку ч/з 3 роки, %	-19.49%	-17.77%
Дохідність ринку ч/з 5 років, %	-5.25%	-20.10%
відхилення доходності паперів компанії від ринку при емісії, %	1.53%	-0.86%
відхилення доходності паперів компанії від ринку ч/з 30 днів, %	-7.98%	40.80%
відхилення доходності паперів компанії від ринку ч/з 1 рік, %	-39.14%	7.26%
відхилення доходності паперів компанії від ринку ч/з 3 роки, %	70.38%	171.31%
відхилення доходності паперів компанії від ринку ч/з 5 років, %	315.25%	195.93%



**Рисунок 1.** Відносні показники прибутковості акцій українських емітентів, розміщених в 2010-2012рр, та WIG, базис – день розміщення емітента. Побудовано самостійно за даними [1]

Спробуємо виявити причини падіння довіри польських інвесторів до українського бізнесу.

Протягом 2006-2010 років на майданчику WSE розмістилося лише дві потужні українські компанії, до котрих інвестори віднесли з великою пересторогою, про що свідчить відсутність недооцінки компаній при розміщеннях. Проте компанії досить швидко довели інвесторам, що являються лідерами ринку: холдинг «Кернел» будувався на основі інфраструктури НАК «Хліб України», а «Астарта» виробляла більшу частину українського цукру. Фінансові вливання від IPO вже через три роки вивели компанії в лідери росту капіталізації, і дали одночасно неправильний сигнал інвесторам щодо якості українського бізнесу в цілому. В Таблиці 1 представлено фінансову картину очима інвесторів, яку вони бачили напередодні буму IPO українських емітентів в 2010 році.

Розраховано самостійно на основі даних [1]

Саме з 2010 року розпочався масовий вихід українських компаній з метою проведення IPO у Варшаві. При цьому більшість з них не мала європейської культури корпоративного управління, хоча й були спроби її побудови. Ці компанії отримали значний кредит довіри, проте вже через рік оптимізм пропав, про що свідчать дані Рисунок 1.

При розміщенні в 2010-2012 роках лише IPO «Coal Energy» засвідчило від'ємну початкову доходність в -4%, проте це було пов'язано з невчасним виходом на ринок після приватизації державної JSW. І все ж середня недооцінка склала 7,13%. При цьому знижки від максимальної ціни для українських компаній склали 30-50%, що, втім, являється адекватним показником для такого високо ризикованого ринку, як Україна.

Що ж спричинило падіння довіри інвесторів до даних паперів?

По-перше, в проспектах емісій та щорічних звітах були закладені нереальні по реалізації прогностичні показники розвитку, тому їх об'єктивно було складно виконати.

Так, «Кернел» в 2012 році скоротив прогнози доходів, не дивлячись на попередні заповнення в їх виконанні, а «Agroton» показав великий збиток за 2011 рік, хоча раніше обіцяв, що результати будуть хороші. «Westa ISIC» з самого початку присутності на WSE, через кілька місяців після свого дебюту, скасувала прогнози, а потім компанія вирішила не публікувати щомісячні оцінки обсягів виробництва.

По-друге, запізнення в публікації фінансових та аудиторських звітів породило підозри щодо маніпуляцій даними. Таке запізнення «Agroton» і «KSG Agro» кинуло тінь підозри й на інших гравців. Досить часто аудитори не мають змоги фізично інвентаризувати майно, що знаходиться на Україні, що теж не примножує довіру інвесторів.

По-третє, внутрішні та зовнішні політичні чинники в Україні можуть відігравати ключову роль в розвитку бізнесу. Проведення АТО, анексія Криму, девальвація валюти, Майдан – не повний перелік ризиків українських економічних реалій. Не можна судити «Agroton» за недобір врожаю на замінованих полях, «KSG Agro» мав земельний банк в Криму.

Та все ж головною проблемою українського бізнесу є не збитковість чи форс-мажор, а рівень відкритості та пунктуальності перед іноземними інвесторами.

Саме тому інвестори знову з обережністю відносяться до українського бізнесу. Так, IPO «Cereal planet» в кінці 2013 року засвідчив низький рівень недооцінки в 3,91%, а попит дозволив реалізувати лише 2,25% акцій компанії з 20% акцій на продаж. По результатам року прибутковість інвестицій склала 0,43%, що є досить непоганим показником для українських компаній в 2014 році, адже WIG-Ukraine впав за той же період на 50,31%. В цілому, папери «Cereal planet» протягом року випереджали індекс WIG, та все ж через рік після розміщення зрівнялися з ним. Тобто, не зважаючи на ризики ведення бізнесу та можливу ситуацію форс-мажору (переробні потужності компанії в Харківській області), ефективний менеджмент надає впевненість інвесторам та дозволяє говорити про проведення IPO.

Таким чином можемо відмітити, що компанії, котрі проводили IPO в складних економічних умовах або в період створення сегменту фондового ринку, не переоцінювалися в короткостроковому періоді, а інвестори давали час компаніям проявити себе. Ті ж компанії, котрі отримали кредит довіри і мали значну початкову прибутковість, відчували на собі менший тиск, і, як наслідок, втратили контакт з інвесторами. Однією з причин втрати зв'язку є відсутність зрозумілої інвесторам інформації через фінансову незрілість бізнесу в цілому.

### Література

1. WSEInfoSpace: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gpwinfastrefa.pl/> (Дата звернення 10.12.2014)

Цимбалюк І. О.

к.е.н., доцент

Остромухова Н.

студентка 4 курсу напряму підготовки „Фінанси та кредит”

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки, м. Луцьк

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

**Ключові слова:** оподаткування, єдиний податок, малий бізнес, спрощена система оподаткування, загальна система оподаткування.

**Keywords:** taxation, united tax, small business, simplified system of taxation, general system of taxation.

У сучасних складних економічних умовах розвиток малого та середнього бізнесу набуває пріоритетного значення. Перевага малого бізнесу полягає у сприяттні гнучкості та динамізму вітчизняної економіки, забезпеченні соціальної стабільності населення, створенні нових робочих місць, а отже є основним джерелом доходів значної частини населення.

Задля забезпечення розвитку та підтримки малого бізнесу в Україні була запроваджена спрощена система оподаткування зі сплатою єдиного податку. Протягом періоду свого існування спрощена система підтвердила свою ефективність в порівнянні із звичайною системою оподаткування, водночас, вона має багато проблем, які потребують негайного вирішення.

Проблеми оподаткування суб'єктів господарювання, які обрали спрощену систему, було досліджено у працях багатьох вітчизняних вчених, таких як В.А. Ільяшенко, М.І.Карліна, О.В. Квасниці, М.А. Ліпич, О. Молодована та інших. Проте, у зв'язку із постійною зміною умов господарювання та зміною податкового законодавства ця проблема не втрачає своєї актуальності та потребує подальшого дослідження.

Головні недоліки спрощеної системи оподаткування необхідно розглядати з двох позицій – з позиції держави як елемент фіскальних надходжень до місцевих бюджетів та з позиції підприємств, які бажають перейти на альтернативну систему оподаткування, оскільки, оподаткування малого бізнесу повинно бути ефективним як для держави, так і для суб'єктів підприємницької діяльності.

Так, для держави основною проблемою у спрощеній системі оподаткування є низька фіскальна ефективність. Значний розрив між податковим навантаженням на підприємства, що функціонують на загальній системі, і тих, які сплачують єдиний податок, є одним з основних факторів посилення використання даного податкового режиму в цілях мінімізації оподаткування. Фактично, сектор економіки, де працює 13 % працездатного населення, формує лише 1,2 % доходів зведеного бюджету [1].

Можливість за допомогою спрощеної системи оподаткування зменшити суму сплачених податків та уникнути сплати ПДВ призводить до так званого „дроблення

бізнесу". Так, у складі великої компанії, яка належить одному власнику може існувати декілька малих підприємств або фізичних осіб-підприємців, які працюють на спрощеній системі. Обороти великої компанії розбивається між кількома суб'єктами підприємницької діяльності, що звільняє великий бізнес від сплати ПДВ та податку на прибуток, замінюючи їх єдиним податком [1].

Негативним наслідком застосування спрощеної системи оподаткування для держави є можливість мінімізації роботодавцями оподаткування доходів певних категорій працівників і сплати внесків єдиного соціального внеску, що призводить до зменшення сум надходжень до Пенсійного й соціальних фондів. Для оптимізації податкових платежів роботодавець «переконує» свого працівника зареєструватися платником єдиного податку і переводить взаємовідносини з ним на контрактну форму співробітництва. Таким чином, роботодавець уникає сплати внесків до Пенсійного й соціальних фондів (єдиного соціального внеску), а фізична особа – податку на доходи фізичних осіб [2, 16]. В даному аспекті єдиний податок є не вигідним і для працівника, оскільки при укладанні такого договору особа свідомо позбавляє себе від багатьох соціальних гарантій.

Варто зауважити, що і з точки зору підприємств спрощена система оподаткування не завжди є економічно вигідною. Важливе значення при визначенні доцільності переходу підприємства на спрощену систему має розрахунок виручки від реалізації та прибутку до оподаткування. Оскільки єдиний податок сплачується із загальної суми виручки від реалізації, а податок на прибуток підприємств – із прибутку до оподаткування, тобто із суми виручки за мінусом витрат, спрощена система для підприємства буде вигідною лише в тому випадку, якщо підприємство буде мати велику виручку від реалізації, але при цьому його втрати будуть мінімальними. В іншому випадку, підприємству вигідніше залишитися на загальній системі оподаткування [4, 63].

Для підприємців-спрощенців значним недоліком даної системи оподаткування є те, що сума єдиного податку підприємцями сплачується авансовими платежами за звітний період. При цьому не враховується чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період, чи ні. Таким чином, спостерігається відсутність взаємозв'язку між обсягами отриманих платником податків доходів у звітному періоду та суми сплаченого податку.

Виходячи з вищесказаного можна зробити висновок про те, що недосконалість механізму справляння єдиного податку знижує ефективність як суб'єктів господарювання, так і держави в цілому. Спрощена система оподаткування в сучасних умовах лишається одним із сприятливих механізмів для ухилення від сплати інших податків.

Таким чином, реформування спрощеної системи оподаткування є необхідною умовою для забезпечення стабільного і прогресивного розвитку малого бізнесу. Для вирішення зазначених проблем необхідно створити фінансові стимули для підвищення зацікавленості місцевих органів влади в розвитку малого бізнесу на відповідній території; з метою ліквідації схем мінімізації податкових платежів та забезпечення легалізації трудових відносин – посилити відповідальність платників єдиного податку за використання праці найманих працівників без оформлення трудових відносин; розширити перелік видів діяльності, на які поширюється спрощена система



оподаткування; запровадити сплату єдиного податку за підсумками звітнього періоду; розширити сферу взаємовідносин контролюючих органів та платників податку.

### Література

1. Молдован О. Єдиний податок: скасувати не можна реформувати [Електронний ресурс] / О. Молдаван // Економічна правда. 2010. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/30/234326/> (Дата звернення: 18.12.2014).
2. Ільяшенко В.А. Наслідки і проблеми застосування спрощеної системи оподаткування в Україні / В.А. Ільяшенко // Економіка та підприємництво. – 2013. – №3. – С. 13-18.
3. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/> (Дата звернення: 18.12.2014).
4. Ліпич М.А. Методика вибору оптимальної системи оподаткування суб'єктами малого підприємництва / М.А. Ліпич // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2012. – №5 – С. 62-66.



Орлова А.И.

аспирант Нижегородский Инженерно-экономический институт

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Г. НИЖНЕГО НОВГОРОДА

***Аннотация.** Рассмотрено территориальное расположение детских кафе в городе Нижний Новгород, численность и плотность населения города и районов, проведен анализ расположения детских кафе, проведен сравнительный анализ предприятий общественного питания в строящемся микрорайоне, выделены объекты социальной инфраструктуры в новом микрорайоне и предложены мероприятия для открытия в нем детского кафе.*

**Ключевые слова:** общественное питание, детское кафе, численность населения, плотность, развитие бизнеса.

По данным популярного в Нижнем Новгороде интернет – ресурса БанкетНН [1] на сегодняшний день в городе не достаточно специализированных кафе для детей. Только 11 заведений имеют залы и игровые комнаты, предусмотренные для проведения детского досуга. К таким предприятиям относятся: кафе «Кнайпа Бирмания» (Нижегородский район), «Art club kidZ» (Сормовский район), «Эврика»(Нижегородский район), «Джунгли» (Сормовский район) и некоторые другие. В целом почти все они являются частью игровой площадки в торговом центре или отдельным залом в кафе для взрослых.

Большинство детских кафе сосредоточено в Нижегородском районе. Несмотря на то, что численность населения в этом районе по сравнению с Автозаводским меньше в два с лишним раза (таблица 1), Нижегородский район считается самым престижным в городе. Здесь расположено большое количество офисных зданий, бизнес-центров, развлекательных и торговых центров, а также граждане Нижегородского района обладают более высокими доходами. В связи с этим количество детских кафе, как и других предприятий общественного питания в большей мере сосредоточено в Нижегородском районе.

**Таблиця 1**

Оценка численности и плотности населения г.Нижний Новгород

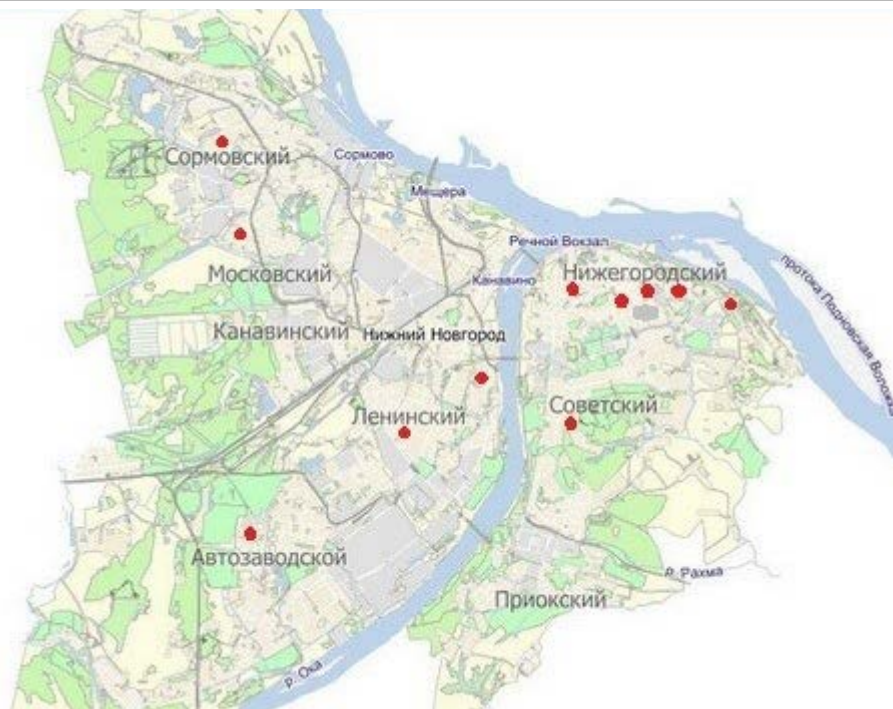
Район	Население чел.	Площадь, га	Плотность населения, чел./км <sup>2</sup>
г. Нижний Новгород	1 272 719	410 680	3099,05
в т.ч. внутригородские районы:			
Сормовский район	167 443	100 000	1674,43
Нижегородский район	131 293	67 000	1959,6
Автозаводский район	300 647	94 000	3198,37
Канавинский район	156 991	47 540	3302,29
Приокский район	93 370	23 000	4059,57
Московский район	124 152	27 000	4598,22
Советский район	148 324	31 000	4784,65
Ленинский район	141 653	27 000	5246,41

Площадь города по разным данным 410,68[3][4] км<sup>2</sup>. Численность постоянного населения Нижнего Новгорода на 1 января 2014 года по данным Росстата[2] составляет 1 272 719 человек. По сравнению с предыдущим годом увеличилась на 3 879 человек с 1 268 840 на 1 января 2013 года. Самый населенный район Нижнего Новгорода – Автозаводский район [2] – с численностью постоянного населения 300 647 человек. На втором месте Сормовский – 167 443 человека. Плотность населения этих районов 3198,37 чел./км<sup>2</sup> и не менее 1674,43 чел./км<sup>2</sup> соответственно. Большая плотность населения в Ленинском, Московском, Приокском и Советском районах. Заречная часть города (Ленинский, Канавинский, Московский и Сормовский районы) менее развита в плане создания новых градостроительных комплексов. Ленинский, Московский и Канавинский – из-за отсутствия достаточных площадей в связи с высокой плотностью населения. Сормовский район территориально самый большой по площади, но в то же время самый удаленный от центра города. Нижегородский район в этом плане более перспективен, он охватывает площадь 67 км<sup>2</sup> и администрация города усиленно занимается его застройками, созданием новых жилых кварталов, ресторанов, бизнес-центров и торгово-развлекательных комплексов. Именно поэтому из 11 детских кафе 5 расположены в Нижегородском районе:

- «Кнайпа Бирмания» на ул.Пискунова, 22;
- «Crazy Park» на ул.Родионова, 187 в ТЦ «Фантастика»;
- «Выручалочка» на ул.Алексеевская, 8а в ТЦ «Алексеевский Пассаж»;
- «Эврика» на Казанском шоссе, 11 в ТЦ «Индиго Life»;
- «Мадагаскар» на ул.Фрунзе, 6.

По одному детскому кафе расположено в Автозаводском (ТЦ «Парк Авеню»), Сормовском (ТЦ «Золотая миля»), Московском (ТЦ «Карусель»), Советском (ТЦ «Отличный») районах и два в Ленинском районе г.Н.Новгорода (ТЦ «Муравей» и ТЦ «Карусель») (рис. 1).

Мы считаем, что детское кафе – это ниша ресторанного бизнеса, практически не имеющая конкурентов в г.Н.Новгороде. На наш взгляд, создавать обычное кафе или ресторан нецелесообразно, так как в городе огромное количество конкурентов. Детское кафе – бизнес, который только начинает развиваться и будет востребован всегда.



**Рис. 1** – Территориальное расположение детских кафе в г. Н.Новгород

При открытии детского кафе необходимо определиться с местом его расположения. При выборе места расположения необходимо учесть нахождение в шаговой доступности объекта, повседневно посещаемого родителями с детьми (парк аттракционов, торговый центр, кукольный театр, зоопарк, аквапарк и др.). При открытии детского кафе в правильно подобранном месте, рекламные затраты будут сведены к минимуму. Достаточно будет сделать яркие вывеску и витрину, поставить красочные указатели и повесить плакаты в радиусе 300-500 метров вокруг, указывающие на место расположения вашего детского кафе.

В детском кафе должно быть обеспечено приятное времяпрепровождение ребенка и его родителей:

- в помещении должно быть чисто, просторно и светло;
- дизайн интерьера должен позволять родителям, сидя за столиком, наблюдать за детьми;
- вход и выход должны располагаться недалеко от места отдыха родителей, двери должны закрываться;
- ширина проходов должна быть подобрана для свободного перемещения с коляской;
- электрические выключатели и дверные ручки должны располагаться высоко, чтобы маленькие посетители не могли до них достать;
- игровая площадка для малышей должна быть огорожена невысоким ограждением от игровой зоны более старших детей.

В интерьере детского кафе должна прослеживаться детская тематика. Учитывая, что каждый ребёнок мечтает попасть в сказку, в кафе должна исполниться его мечта. Лучше всего оформить детское кафе по мотивам всеми известного и любимого мультфильма. Обязательно в интерьер детского кафе нужно включить тематические декорации, чтобы, заходя, ребёнок мог почувствовать себя героем этого мультфильма, а именно, походить по комнатам героев мультфильма, посидеть на их стульчиках и др. Блюда должны быть разнообразными, красиво оформленными, сбалансированными и полезными для детского организма. Для этого желательно воспользоваться рекомендациями диетологов и детских специалистов.

Для привлечения клиентов необходимо проводить различные акции (например, игрушка в подарок, бесплатные напитки на выбор при заказе любого блюда из меню и т.д.).

Приготовление и подача блюд должны занимать минимум времени, чтобы избежать недовольства детей, а, следовательно, и их родителей.

В детское меню можно включить блюда, которые дети будут сами украшать (например, шоколадной крошкой, цветным сахарным песком).

Закупая оборудование для детского кафе, необходимо учесть некоторые критерии:

- соответствие санитарным нормам, т.е. обеспечение безопасности при использовании;
- оно должно быть сделано из качественных материалов;
- должно быть удобным для детей любого возраста и их родителей;
- должно быть привлекательным;
- игровое оборудование должно легко мыться, так как влажную уборку желательно проводить несколько раз в день.

Перед открытием детского кафе необходимо подобрать квалифицированный и профессиональный персонал, так это одна из составляющих успеха и процветания бизнеса. Наряду с профессиональными качествами, персонал должен обладать также и личностными качествами, одним из которых является любовь к детям.

В настоящее время проблема организации досуга населения в новых районах города является актуальной. При строительстве новостроек главный акцент ставится на обеспечение населения магазинами и аптеками, организацию детских площадок, в то время как возведение объектов культурно-массового характера откладывается на второй план. Одним из таких микрорайонов в городе является микрорайон «Седьмое небо» в Канавинском районе. Он возник недавно и является новостройкой. Общая площадь жилой группы нового микрорайона составляет около 100 000 кв.м. Строительство первого жилого дома было начато в IV квартале 2012 года. Завершение строительства жилого комплекса запланировано на 2015 год[7].

В ближайшем окружении комплекса расположены важные для комфортного проживания объекты социальной инфраструктуры:

- торгово-развлекательный центр «Седьмое небо» площадью 75 тыс.кв.м., в котором расположился гипермаркет товаров для дома и сада, продовольственный гипермаркет, гипермаркет детских товаров, магазин бытовой техники, галерея бутиков, многозальный кинотеатр, рестораны и кафе;
- на территории первой очереди строительства построен и введен в эксплуатацию детский сад для маленьких жителей микрорайона «Седьмое небо».

Социальный объект возведен по современному проекту и оборудован всем необходимым для полноценного развития детей. В дальнейших планах строительство ещё одного детского сада вместимостью более 300 детей;

- в пешеходной доступности от нового строящегося микрорайона расположено одно из самых больших и современных общеобразовательных учреждений – школа №176, которая является одной из лучших школ Канавинского района г. Нижнего Новгорода;
- к жилому комплексу «Седьмое небо» подведены новые автомобильные дороги по улицам Карла Маркса и Бетанкура, ведётся строительство дороги по улице Волжской набережной. Также в комплексе будут построены новые внутриквартальные автомобильные проезды;
- рядом с жилым комплексом построен новый современный Физкультурно-оздоровительный комплекс «Мещерский», в котором уже начали свою работу спортивные секции для детей и взрослых;
- в непосредственной близости от жилого комплекса «Седьмое небо» расположена уже давно пользующаяся популярностью у жителей Нижнего Новгорода рекреационная зона Мещерского озера. Также благоустроенная набережная реки Волги станет достопримечательностью нового микрорайона, местом для прогулок и проведения активного отдыха. Летом здесь можно будет загорать и купаться, а зимой – рыбачить.

Рынок предприятий общественного питания в жилом комплексе «Седьмое небо» не является насыщенным, т. к. появляющиеся точки общественного питания в настоящее время, не удовлетворяет растущие потребности населения и не охватывает все имеющиеся группы потенциальных потребителей. Большая часть населения данного микрорайона – молодые семьи с детьми, получившие жилье с помощью кредитной линии, открытой генеральным застройщиком ГК «Столица Нижний».

Мы считаем, что открытие детского кафе на территории этого микрорайона, несомненно, будет приносить прибыль, так как численность детей здесь по предварительным оценкам высокая, а места отдыха для детей практически еще не организованы.

На сегодняшний день в микрорайоне «Седьмое небо» существуют предприятия общественного питания трех типов:

- 1) «кафе» – широкий ассортимент спиртных напитков и ограниченный набор блюд; обслуживание официантами;
- 2) «кафе-бар» – эксклюзивная кухня, качественное обслуживание и, следовательно, высокая цена;
- 3) «суши-бар» – широкий выбор японских блюд быстрого приготовления среднего качества по умеренной цене; самообслуживание или обслуживание официантами.

Сравнительные характеристики существующих предприятий приведены в таблице 2.

Все рассмотренные предприятия нацелены на разные слои населения, но при этом большой сегмент целевой аудитории остался неохваченным. Перечисленные типы предприятий питания не удовлетворяют молодых родителей по ряду причин: кафе и суши-бары – в силу специфики посетителей, а также неоспоримого вреда фаст-фуда для детского организма.

Таблица 2

Сравнительные характеристики проектного детского кафе и прочих предприятий общественного питания в исследуемом микрорайоне

Наименование	Краткая характеристика	Часы работы	Основной контингент посетителей	Предлагаемый ассортимент	Качество блюд	Уровень цен	Обслуживание
Кафе-бар «Камелот»	Кафе-бар, европейская кухня	11.00 – 23.00	молодые люди (15-30 лет)	Спиртные напитки, европейская кухня	среднее	средний, высокий	официанты
Кафе «Эссен»	Русская, европ., японская кухня, VIP-зал	12.00 – 01.00	компании со ср. возрастом (25-45 лет)	Спиртные напитки, русская, европ. и японская кухня	среднее, высокое	высокий	официанты
Кафе «Дали»	Европейская, азиатская и японская кухня, десерты, дресс-код, спорт. трансляции	11.00 – 08.00	представители деловых кругов (25-50 лет); молодые люди (20-30 лет)	Блюда европейской, азиатской и японской кухни, спиртные напитки	высокое	высокий	официанты
Кафе «Золотая крепость»	Европейская кухня, вегетарианское меню, караоке	10.00 – 24.00	представители деловых кругов (25-50 лет); молодые люди	Европейская кухня, вегетарианское меню, спиртные напитки, сигары	высокое	высокий	официанты
Суши-бар «Город суши»	Кафе быстрого питания японского типа	10.00 – 23.00	молодые люди (15-25 лет); рабочие и служащие	Японская кухня, спиртные напитки	среднее	средний	официанты
Проектное детское кафе	Детское меню, игровые площадки	10.00-21.00	Дети и их родители	Детские блюда, десерты, напитки	высокое	средний	Официанты в тематических костюмах

В связи с этим можно сделать вывод о том, что появление специализированного детского кафе с высоким качеством предлагаемых блюд и средней ценой удовлетворит существующий на сегодняшний день спрос в данном микрорайоне города.

Исходя из представленных данных, можно сделать следующие выводы:

- проектируемое детское кафе займет пустующую нишу на рынке предприятий общественного питания микрорайона «Седьмое небо» и, таким образом, будет избавлено от сильного конкурентного влияния;
- финансовый риск проекта небольшой, так как эта отрасль является быстро окупаемой, а грамотная политика руководства позволит предвидеть и избежать негативных ситуаций, с которыми сталкивается малый бизнес в процессе функционирования;
- удобное месторасположение микрорайона «Седьмое небо» на берегу Волги на Волжской Набережной будет способствовать неугасающему спросу со стороны населения, особенно в летнее время года.

### Библиографический список

1. Интернет-ресурс «Банкет НН», <http://www.banketnn.ru/> , дата обращения 18.12.2014
2. Федеральная служба государственной статистики, <http://www.gks.ru/> , дата обращения 18.12.2014
3. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. Доклад о состоянии и использовании земель Нижегородской области в 2013 году, <http://www.to52.rosreestr.ru/kadastr/zeml/> , дата обращения 18.12.2014
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области, <http://nizhstat.gks.ru/> дата обращения 18.12.2014
5. Социально-экономические показатели района, <http://www.admgor.nnov.ru/>
6. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Районы\\_Нижнего\\_Новгорода](https://ru.wikipedia.org/wiki/Районы_Нижнего_Новгорода), дата обращения 18.12.2014
7. Описание жилого комплекса, <http://www.7nebonn.ru/?id=264>



## ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

*Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется качеством и конкурентоспособностью производимой продукции. Основой конкурентоспособности продукции является эффективное ее производство.*

**Ключевые слова:** качество продукции, эффективность производства, факторы конкурентоспособности, рентабельность.

**Keywords:** product quality, production efficiency, competitiveness and profitability.

Качество продукции является важной технологической, экономической и социальной характеристикой производства. Оно является фактором конкурентоспособности продукции.

Высокий уровень качества повышает спрос на продукцию, увеличивает прибыль предприятия, как за счет объема продаж, так и за счет более высоких цен. Продукция высокого качества характеризуется низкими расходами на потребление из-за меньших отходов и большего обеспечения высокой полезности продукции на единицу денежных затрат потребителя.

Заказ на производство и реализацию продукции составляют на основе производственной программы с учетом объема, качества продукции после доработки. Каждому производителю необходимо рассчитывать выгодность повышения качества по окупаемости затрат, сравнивая дополнительную выручку с дополнительными затратами на повышение качества, определяя величину выручки, приходящуюся на единицу затрат [1, 34].

Конкурентоспособность продукции тесно связана с конкуренцией, соперничеством на рынке за получение максимальной прибыли. Она характеризуется затратами потребителя на удовлетворение его потребностей.

Факторами конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции являются урожайность сельскохозяйственных культур, специализация и концентрация производства, затраты на производство и реализацию продукции, качество производимой продукции, совершенствование производства. Эффективное производство дает возможность направлять инвестиции на повышение качества продукции и услуг, расширение ассортимента продукции, развитие системы сбыта и сокращение затрат по реализации.

Для эффективного предприятия характерна более высокая окупаемость затрат на производство и сбыт продукции. Показатели конкурентоспособности практически совпадают с показателями эффективности. Это трудоемкость производства, уровень себестоимости, издержки на реализацию, показатели качества.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия характеризует результат рационального использования его ресурсной базы. Оценка эффективности осуществляется с целью организации контроля над рациональным расходованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Выручка от реализации продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, уменьшенные на величину себестоимости производственного процесса или стоимости работ по оказанию услуг, составляет прибыль предприятия. Прибыль – важнейший конечный показатель, характеризующий результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Она является источником его финансовых ресурсов, позволяющих вести расширенное производство. За счет чистой прибыли предприятие формирует резервный и специальный фонд, а также фонд накопления и потребления. Поэтому производитель должен влиять на сумму затрат, учитывая все факторы, влияющие на себестоимость.

В полной себестоимости товарной сельскохозяйственной продукции высокий удельный вес занимают затраты по сбыту продукции. Благоприятные условия сбыта повышают конкурентоспособность продукции и улучшают положение предприятия на рынке. Важное значение имеют ценовые факторы – качество, однородность продукции, затраты, условия реализации.

В качестве обобщающего показателя эффективности деятельности предприятия используется показатель рентабельности, который он дает возможность сопоставить результат в стоимостном выражении с затратами, обусловившими его появление, отражает эффективность использования ресурсов отрасли, качество и результаты реализации продукции, возможность расширенного воспроизводства[2, 37].

Экономическая эффективность связана с конкуренцией на рынке и конкурентоспособностью продукции, которая обусловлена совокупностью качественных и стоимостных характеристик товара. Поскольку сельскохозяйственные производители не могут повлиять на уровень цен, то для обеспечения конкурентоспособности продукции необходимо снижение себестоимости и трудоемкости производства, повышение его качества, увеличение прибыли на единицу земельной площади, единицу труда, единицу средств.

### Литература

1. Косенко Т.Г. Совершенствование агропромышленного производства: учебное пособие пос. Персиановский: Изд -во Донского ГАУ, 2011. -38с.
2. Косенко Т.Г. Эффективное ведение агропромышленного производства: учебное пособие/Т.Г. Косенко. -п. Персиановский: Изд -во Донского ГАУ, 2011г.-46с.

## ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

**Ключевые слова:** потенциал, экономический потенциал

На сегодняшний день одной из глобальных проблем для современного предприятия является сохранение конкурентоспособности и поддержание активности в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды. Данная проблема в совокупности с целым спектром подобных проблем не является для современного предприятия новой. Одной из главных причин подобного положения, является неумение оценивать экономический потенциал, находящийся в распоряжении предприятия, и управлять его развитием.

Успешное развитие бизнеса – это результат рационального менеджмента, основанного на использовании информации о возможностях предприятия. Следовательно, развитие бизнеса обусловлено наличием у предприятия соответствующего экономического потенциала. Эффективность деятельности предприятия во многом обусловлена правильным формированием состава и структуры экономического потенциала [1, с. 610].

Потенциал в широком смысле – средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи [2, с. 112].

Эффективное исследование проблемы развития и максимального использования экономического потенциала предприятия, безусловно, должно предвдаться четкой конкретизацией этого понятия и структуры входящих в его состав элементов.

Экономический потенциал предприятия целесообразно рассматривать как результат анализа его финансово-хозяйственной деятельности и прогноза на будущие периоды. Базисом для формирования экономического потенциала предприятия могут стать следующие показатели:

– Капитал. Наличие основного и оборотного капитала предприятия определяет условия протекания операционных процессов, а также обеспечивает обязательства субъекта хозяйствования перед стейкхолдерами.

– Наличие запасов. Наличие запасов обеспечивает предприятию устойчивость перед различными рисками, которые возникают в условиях быстроизменяющегося рынка.

– Ликвидность активов. Ликвидность активов позволяет предприятию, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации, формировать буфер для предотвращения наступления негативных последствий, в том числе банкротства.

– Соответствие во временных рамках группе ликвидности активов и обязательств (кратко-, средне- и долгосрочных), что обеспечит предприятию стабильность выплат по обязательствам.

– Определение обеспеченности ресурсами операционных процессов, а также оценка эффективности использования наличных ресурсов.

– Определение эффективности использования экономического потенциала с помощью применения показателей результативности производственного процесса.

Проведя анализ различных подходов к оценке формирования экономического потенциала предприятия, можно сделать ряд выводов, относительно требований, которые должны предъявляться к данным подходам:

– Проведение оценки и планирование формирования и использования потенциала должно базироваться на четко поставленных стратегических целях, которые определены для предприятия на долгосрочную перспективу и с выделенными критериями результативности.

– Система оценки должна включать максимальное количество составляющих элементов.

– Модель оценки потенциала должна быть многофакторной и учитывать не только внутренние, но и, в первую очередь, внешние факторы.

– Модель оценки потенциала должна быть гибкой с целью возможности проведения корректирующих воздействий с учетом нестабильности внешней среды для национальных субъектов хозяйственной деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка экономического потенциала предприятия является многофакторным процессом, который должен включать в себя как предварительный анализ предыдущих периодов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, так и элементы планирования и прогнозирования с целью обеспечения стратегического вектора развития субъекта хозяйственной деятельности.

#### **Использованная литература:**

1. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М.: МГУ, 2007. 680с.
2. Изюмов А.И., Попов В.В. К вопросу длинных волн в американской экономике. М., 2010. 273 с.

**Шматковська Т. О.**

кандидат економічних наук, доцент кафедр обліку і аудиту,  
Інститут економіки та менеджменту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки, Україна



**Подолець Ю. Т.**

Інститут економіки та менеджменту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки, Україна, м. Луцьк

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ БУЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

### **Анотація**

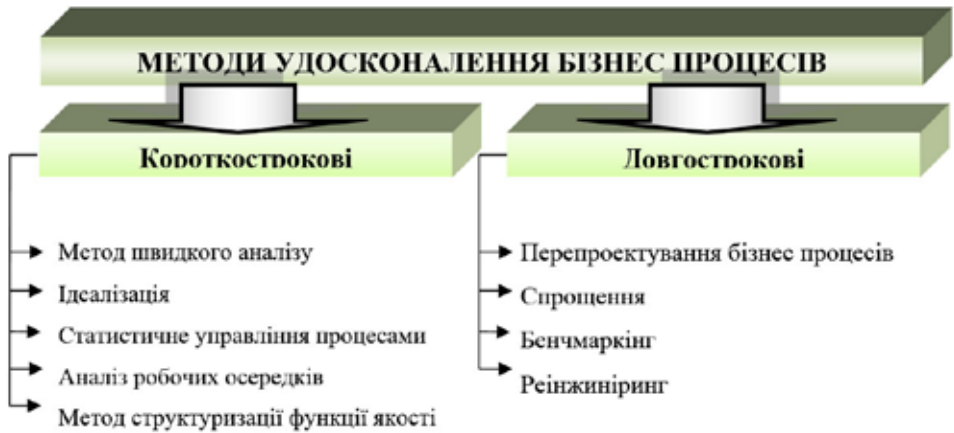
*Окреслено сутність бізнес-процесів підприємства та управління ними. Нада-  
но класифікацію бізнес-процесів. Визначено методи управління бізнес-процесами під-  
приємства, що охоплюють бенчмаркінг, реінжиніринг, метод структуризації функції  
якості, аналіз робочих осередків тощо. Доведено необхідність застосування комплек-  
су заходів, спрямованих на забезпечення постійного реформування системи управлін-  
ня бізнес-процесами підприємства.*

**Ключові слова:** управління; бенчмаркінг; бізнес-процес; реінжиніринг; ста-  
тистичне управління бізнес-процесами; стратегічні цілі діяльності підприємства.

**Key words:** management; a benchmarking; a business process; reengineering; the  
statistical management of business processes; the strategic objectives of the enterprise.

Ефективне управління сучасними суб'єктами господарювання потребує по-  
стійного аналітичного дослідження існуючих на підприємстві бізнес-процесів та ви-  
магає пошуку ефективних шляхів їх удосконалення.

Сутність управління бізнес-процесами підприємства полягає у налагодженні  
безперервного впливу на продуктивність працівників, підрозділів або підприємства  
в цілому для досягнення найбільш оптимальних результатів його господарювання із



**Рис. 1.** Класифікація методів удосконалення управління бізнес-процесами підприємства\*  
\*Узагальнено на основі джерела: [2, 217].

урахуванням поставлених перед ним цілей та мети функціонування.

Відомі декілька базових класифікацій щодо бізнес-процесів підприємства. Одна із найбільш розповсюджених в практиці ведення бізнесу розрізняє:

– основні бізнес-процеси, що утворюють додану вартість продукту (послуги); створюють продукт (послуги), що представляє цінність для клієнта; формують такий результат, такі споживчі якості, за які клієнт готовий сплачувати кошти, сфокусовані на отриманні прибутку,

– допоміжні бізнес-процеси, що направлені на надання необхідних внутрішніх продуктів, внутрішніх послуг для напрямів бізнесу; забезпечують функціонування інфраструктури підприємства,

– бізнес-процеси розвитку, націлені на отримання прибутку в довгостроковій перспективі; забезпечують не організацію поточної діяльності, а розвиток або вдосконалення діяльності підприємства в короткостроковій та віддаленій перспективі,

– процеси управління, що націлені на управління усіма трьома попередніми групами [1].

Таким чином, на кожному підприємстві здійснюються бізнес-процеси, проте як показує бізнес-аналіз, в реаліях сьогодення відсутня їх єдина класифікація.

Методи та методики удосконалення управління бізнес-процесами можуть бути розділені на два класи за тривалістю виконання і ступенем змін, що вносяться в бізнес-процес. Виходячи із означеного, доцільною видається класифікація із виділенням короткострокових і довгострокових методів (рис.1).

Використання означених методів на підприємствах залежить від впливу комплексу факторів, до яких належить: рівень та частота змін, характер функціонування підприємства та специфіка його діяльності. Вказані методи можуть застосовуватися й системно в комплексі, залежно від потреб та особливостей вирішуваного на підприємстві завдання.

Вдосконалення бізнес-процесів підприємства може відбуватися за посередництва різних шляхів: через постійне поліпшення таких процесів (еволюційний

шлях) і через проведення періодичних радикальних змін (революційний шлях) [3]. Перший спосіб використовується за умови, коли підприємство не потребує різких змін. Другий шлях використовується, коли необхідні швидкі перетворення у зв'язку з істотними змінами в діяльності, наприклад, з проведенням комплексної автоматизації виробничого та (або) обліково-аналітичного процесів, виходом на ринок нової продукції тощо. Важливо зауважити, що техніка революційної оптимізації бізнес-процесів отримала назву реінжинірингу.

Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень в ключових показниках результативності функціонування підприємства. Використання цього підходу дозволяє провести оцінювання мети бізнес-процесу по-новому, повністю ігноруючи існуючий бізнес-процес [2].

Методика швидкого аналізу ґрунтується на виявленні групою експертів проблем, що виникають при реалізації окремих елементів процесів бізнесу, пошуку та аналітичного дослідження можливих варіантів рішень для виділених проблемних ділянок і оперативному впровадженні заходів щодо їх поліпшення.

В основі методики ідеалізації бізнес-процесів лежить широко використовуваний в межах системного підходу метод «ідеальної системи», який полягає в спробі виробити ідеальні бізнес-процеси.

Головною метою статистичного управління процесами бізнесу є виділення чинників, що впливають на його ефективність і виконання класифікування їх на дві групи: чинники, що викликають хронічну варіацію процесу бізнесу; чинники, що викликають спорадичну варіацію.

Метод структуризації функції якості дозволяє визначати взаємозв'язки між вимогами і засобами їх задоволення та здійснити аналіз виділених взаємозв'язків. Означений метод реалізується шляхом побудови спеціальної таблиці (так званого «будинку якості»), в якій накопичуються отримані результати оцінювання процесів бізнесу досліджуваного підприємства.

Аналіз робочих осередків полягає в чіткому визначенні технічних вимог для виробу або послуги, які необхідні для внутрішнього або зовнішнього споживача. Окрім того, під перепроєктуванням бізнес-процесів розуміється методика поліпшення, що заснована на детальному аналізі існуючих бізнес-процесів, що припускає не створення принципово нового варіанту даного процесу бізнесу, а приведення існуючого процесу до вигляду, найбільш відповідного стратегічним цілям діяльності підприємства в сформованих умовах ведення господарської діяльності.

Бенчмаркінг, як один із довгострокових методів управління бізнес-процесами є діяльністю, орієнтованою на пошук та оцінювання означених процесів на основі кращих прикладів ведення бізнесу конкурентами. Бенчмаркінг вимагає менших витрат і є менш ризикованим, але його можна використовувати лише за умови, що підприємство володіє вільним доступом до інформації про діяльність сторонніх підприємств-конкурентів, що на практиці не завжди можливо реалізувати

Підсумовуючи результати дослідження зазначимо, що в сучасних умовах ведення господарської діяльності підприємствам, які прагнуть завжди підвищувати власну конкурентоспроможність та утримувати лідируючі позиції на ринку, потрібно здійснювати заходи щодо постійного реформування системи управління бізнес-

процесами, засновані на детальному вивченні та вдалій імplementації системи удосконалення існуючих бізнес-процесів, глибокому аналізі отримуваної ефективності у відповідності зі стратегічними цілями функціонування підприємства та розробці заходів щодо їх вдосконалення.

### Література

1. Ойхман Е. Г. Реінжинірінг бізнеса : реінжинірінг организации и информационные технологии / Ойхман Е. Г., Попов Э. М. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 345 с.
2. Робсон М. Практическое руководство по реінжинірінгу бизнес-процессов : Пер. с англ. / Робсон М., Уллах Ф. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 322 с.
3. Ткаченко И. Н. Оптимизация бизнес-процессов интегрированных холдинговых структур / Ткаченко И. Н., Кизиков И. В. // Управленец. – 2011. – № 3-4. – С. 40-45.



## ПРИМЕНЕНИЕ ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА С ЗАКРЫТОЙ КОРНЕВОЙ СИСТЕМОЙ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ЛЕСОВ

**Ключевые слова:** Экономика лесного хозяйства, лесовосстановление, посадочный материал с закрытой корневой системой, инновации в лесном хозяйстве.

**Keywords:** economics of forestry, reforestation, planting material with closed root system, innovation in forestry.

Решение проблем устойчивого развития лесного хозяйства предполагает обеспечение качественного воспроизводства лесных ресурсов, как обязательного элемента лесопользования. За вековой период площадь хвойной древесины в регионе сократилась почти в полтора раза. Изменение породного состава в регионе приводит к потере потребительской ценности лесов с одной стороны, а с другой обостряет проблемы дефицита хвойного сырья и трудности сбыта лиственных балансов.

Однако традиционные способы воспроизводства лесов, как показывает практика, не могут в перспективе сохранить их потребительскую ценность. На современном этапе развития требуется внедрение инновационных форм лесовосстановления, направленных на получение качественного древесного материала в более короткие сроки.

Технология выращивания саженцев с закрытой корневой системой состоит в том, что сеянцы, выращенные в посевном отделении питомника, пересаживаются в контейнеры с питательной смесью большего объёма. Как правило, саженцы в таких контейнерах выращиваются в течение целого сезона, а затем высаживаются на постоянное место. Использование данной технологии позволяет существенно увеличить возможное время посадки саженцев, а также за счёт правильно подобранной питательной смеси в контейнере обеспечить лучший рост деревьев в первое время после пересадки [1].

Основными преимуществами технологии выращивания посадочного материала с закрытой корневой системой, по сравнению с традиционными методами воспроизводства лесов, являются:

- отсутствие риска травмирования корневой системы при пересадке;
- значительное сокращение сроков выращивания посадочного материала (в открытом грунте саженцы до стандартной высоты в 12 см растут 3 года, в теплицах – всего 1 год);
- возможность посадки в течение всего периода вегетации (у саженцев с открытой корневой системой существует строгое правило посадки до и после окончания вегетации);
- высокая приживаемость саженцев за счет полностью сформированной корневой системы.

Таблица 1

Экономическая эффективность лесовосстановления сеянцами с открытой и закрытой корневой системой

Вид посадочного материала	Густота, тыс. шт./га	Стоимость посадочного материала, без НДС, тыс. руб.	Затраты на 1 га на посадку		Общая стоимость, тыс. руб.
			чел. дней	Стоимость тыс. руб.	
Сеянцы ОКС	3,0	2,34	6,6	7,2	9,54
Сеянцы ПМЗК	2,5	10,5	4,7	5,8	16,3

Однако недостатком данной технологии является ее относительная дороговизна внедрения, обусловленная использованием в качестве исходного материала элитных семян 1-го класса, а также необходимостью высокого уровня механизации и автоматизации процессов выращивания, транспортировки на лесокультурную площадь и посадки (табл. 1).

Таким образом, при стоимости посадочного материала с закрытой корневой системой 10,5 тыс. руб. стоимость создания 1 га культур с помощью ПМЗК составит 16,3 тыс. руб., что на 70% больше, чем посадочным материалом с открытой корневой системой. Стоит отметить, что при этом затраты на один куб. м восстановленного леса саженцами ЗКС в 20-летнем возрасте на 27% ниже, чем при восстановлении леса саженцами ОКС [2].

Эффективность восстановления леса посадочным материалом с закрытой корневой системой объясняется меньшей трудозатратностью посадки и дальнейшим уходом за лесными культурами по сравнению с саженцами ОКС. Также среди сеянцев с ОКС всего 75% достигло 20 летнего возраста, в то время как у саженцев с ЗКС это количество составляет 94%. За счёт лучшей приживаемости и более быстрых темпов роста саженцам с закрытой корневой системой удалось избежать межвидовой конкуренции, что положительно повлияло на объём ствола, а вследствие и на общий запас древесины на участке лесовосстановления.

Полученные результаты указывают на целесообразность воспроизводства лесов региона саженцами с закрытой корневой системой. Стоит отметить, что первые попытки в данном направлении в Вологодской области уже реализуются. В мае 2011 года в Диковском участковом лесничестве Вологодского района введён в эксплуатацию комплекс по переработке лесосеменного сырья и выращиванию посадочного материала с закрытой корневой системой, проектной мощностью 1015 тыс. саженцев в год.

### Литература

1. Бутенко О.Ю. Влияние параметров посадочного материала на лесоводственную культуру ели – СПб.: СПбГУЛ – 2008.
2. Селименков, Р.Ю. Эффективность инновационных технологий в воспроизводстве лесов / Р.Ю. Селименков, А.В. Миронов // Проблемы развития территорий. – 2011. – № 3 (55). – С. 51-58.

## ВЛИЯНИЕ НЕСТАБИЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

*В последнее время наблюдается нестабильная обстановка в мировой политике и экономике и эта ситуация оказала влияние на рынок недвижимости в России. В статье проанализировано влияние внешних факторов на рост цен на рынке недвижимости, на строительную и предпринимательскую деятельность.*

**Ключевые слова:** недвижимость, санкции, кризис, рост цен на жилье, инфляция

**Keywords:** real estate, sanctions, crisis, rising house prices, inflation

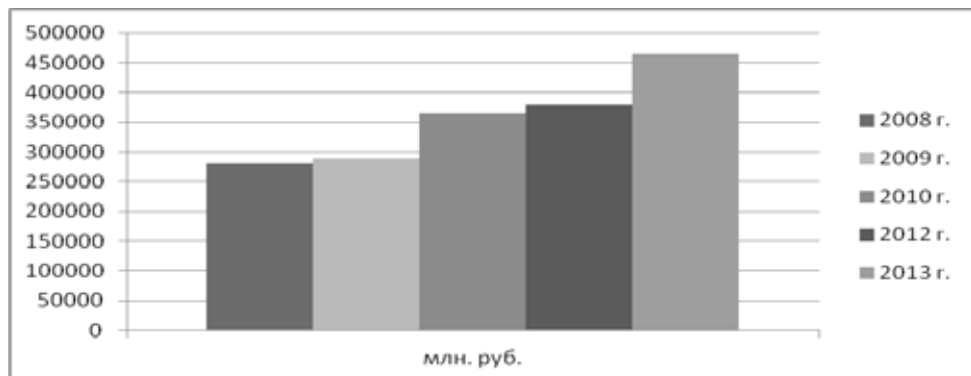
Рынок недвижимости в России постоянно претерпевает изменения, однако он не перестает быть востребованным. Стоимость объектов недвижимости постоянно растет, и вкладывать в нее денежные сбережения – экономически выгодное решение.

Строительство новых объектов в большинстве случаев окупается и приносит неплохую прибыль. По данным Росстата объем выручки (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) от операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг начиная с 2008 г. выросло в 1,5 раза (рис. 1) [1].

В настоящее время наблюдается нестабильная ситуация в мировой политике и экономике: военный конфликт на Украине, санкции в отношении России и ответные санкции нашей страны, падение стоимости рубля. Эти внешние факторы влияют на все сферы жизни российских граждан, и рынок недвижимости не стал исключением.

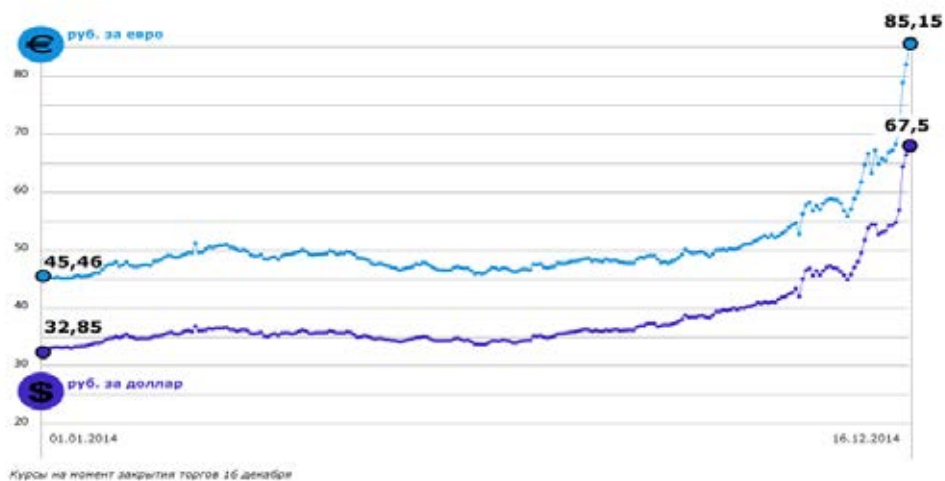
Из-за инфляции покупательская способность граждан снижается. Однако, не смотря на это, недвижимость в данных условиях все равно остается востребованной. По последним опросам ВЦИОМ, 51 % населения уверены в том, что недвижимость — лучший актив для вложения средств [2].

Летом 2014 года, цены практически не росли, а застройщики не спешили повышать стоимость, поскольку хотели понаблюдать за тем, как отреагируют покупатели на дестабилизацию экономической ситуации. В итоге спрос начал увеличиваться, и в начале октября многие девелоперы все-таки повысили цены. За последние три квартала 2014 г. возросла стоимость квадратного метра: эконом-класса на 6,5 %, бизнес-класса на 12,2 % [2]. На стоимость квартир влияет несколько факторов: квадратные метры, инфраструктура, этажность, коммуникации, расположение на местности и др. Но это поверхностный анализ, который имеет мало общего с обширным рынком недвижимости.



**Рисунок 1.** Объем выручки от операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг

### Динамика курсов валют в 2014 году



**Рисунок 2.** Динамика курсов валют за 2014 г.

Как и на любом другом рынке, на рынке недвижимости главный аспект стоимости жилья – это соотношение спроса и предложения. Второй немаловажный фактор – это стоимость валюты. Это относится в основном к первичному рынку недвижимости, ведь крупные строительные компании закупают технику и материалы, как правило, за границей, а для этого необходима иностранная валюта. А так как стоимость доллара и евро за 2014 год увеличилась (рис. 2), то и цены на рынке недвижимости так же отреагировали на эти изменения.

В 2014 г. в отношении России ряд зарубежных стран ввел некоторые санкции. Санкции коснулись и российских банков. И это, так же отразится на девелоперах и инвесторах, так как основным кредитором рынка недвижимости в последнее время выступали российские банки — ВТБ и Сбербанк. Но через госбанки валютное

финансирование теперь недоступно, у них нет ресурсов по привлечению на Западе длинных кредитных денег по низкой ставке. Приходится привлекать средства на российском рынке, с более дорогими рублевыми ставками [3].

На строительную отрасль влияние санкций будет наименьшим. Несмотря на то, что отечественные компании не могут полностью обойтись без зарубежных строительных материалов и оборудования, на этом рынке нет незаменимых вещей. Конкуренция высокая, и если, допустим, приобретение материалов из одной страны будет невыгодно, то российские компании будут вынуждены отказаться от них в пользу других поставщиков, предлагающих наиболее приемлемые условия. А терять такого крупного потребителя, как Россия, не выгодно. Так, например, произошло с зарубежной продовольственной продукцией, когда санкции запретили импорт продуктов из европейских стран, и Россия открыла новые торговые отношения со странами Латинской Америки, причем экономика Европы от этого только пострадала.

Таким образом нестабильная политическая и экономическая обстановка существенно влияет на изменения на рынке недвижимости, и сейчас российские власти, Центробанк делают все возможное для стабилизации сложившейся ситуации. Делать серьезные прогнозы на будущий 2015 год специалисты не спешат, так как предсказать какая будет обстановка в стране и в мире в будущем году крайне сложно, из-за того, что на нее влияет целая совокупность экономических, политических, социальных и других факторов. Однако стоит отметить, что это не первый кризис в нашей стране, и у правительства России, несомненно, есть опыт в таких ситуациях.

### Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, – URL: <http://www.gks.ru> (15.12.2014).
2. Литинецкая М.А. Спрос на недвижимость есть, цены на месте не стоят // «Недвижимость. Вести», – URL: <http://realty.vesti.ru> (15.12.2014).
3. Никифоров П.А. Рынок недвижимости: реакция на санкции // «Коммерсант», – URL: <http://www.kommersant.ru> (15.12.2014)

ПОД- СЕКЦИЯ 15. Экономика и управление народным хозяйством.

**Улицкая Н.Ю.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Кадастр недвижимости и право» ПГУАС

**Акимова М.С.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Кадастр недвижимости и право» ПГУАС

**Сухова Э.В.**

начальник управления мониторинга эффективности  
использования земель сельскохозяйственного назначения,  
правового обеспечения и государственного заказа

Министерства сельского хозяйства Пензенской области

**Купоросова Е.П.**

Студентка 4 курса по направлению «Землеустройство и кадастры» ПГУАС

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ЗЕМЛЯМИ

*В статье анализируется перспектива развития системы управления земельным фондом региона. Особое внимание уделено рассмотрению системы управления землями сельскохозяйственного назначения в Пензенской области.*

**Ключевые слова:** земельный фонд, управление, информационная система мониторинга сельскохозяйственных земель

**Keywords:** land fund, management, information system for monitoring of agricultural land

С учетом последних тенденций существующих на мировом рынке главными задачами государства являются обеспечение продовольственной безопасности населения страны и активное импортозамещение. С вступлением России в ВТО и введением экономических санкций возрастает роль развития АПК регионов, в частности и Пензенской области, которое невозможно без рационального применения земельно-ресурсного потенциала.

Земельный фонд в административных границах области по состоянию на 1 января 2014 г. составляет 4335,2 тыс. га. Земли сельскохозяйственного назначения Пензенской области составляют 3072,9 тыс. га, из них сельскохозяйственных угодий 2883,4 тыс. га, пашни 2194 тыс.га. 20 % от общей площади пашни на территории области не участвует в севообороте. Значительная доля необрабатываемых сельскохозяйственных земель – 48%, приходится на земли, находящиеся в собственности физических и юридических лиц. По состоянию на 01.11.2014г. введено в севооборот неиспользуемых земель 81 тыс. га [2, 3].

В целях выполнения своей стратегической функции Правительство Пензенской области и Министерство сельского хозяйства Пензенской области проводят политику, направленную на повышение эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения. Для решения данного вопроса были выбраны следующие основные направления: развитие мониторинга земель сельскохозяйственного

назначения; взаимодействие органов исполнительной власти, федеральных структур и органов местного управления в вопросах, связанных с повышением эффективности применения законодательной основы и организационно-экономического механизма регулирования земельных отношений; контроль за соблюдением земельного законодательства.

С 1 марта 2015 г. вступает в силу Федеральный закон от 23 июня 2014 г. №171-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», за исключением отдельных положений, для которых предусмотрены иные сроки [1]. Ключевые положения данного закона:

Определены признаки земельного участка как объекта хозяйственного оборота.

Определен порядок формирования земельного участка (указан полный и закрытый перечень документов, на основе которых можно формировать земельные участки).

Подробно определены случаи и порядок предоставления земельных участков: установлен закрытый перечень документов-оснований перехода права на земельный участок, принадлежащий государству или муниципалитету; установлены способы перехода прав на земельный участок, принадлежащий государству или муниципалитету; установлен порядок проведения торгов, предоставления участка без торгов, предоставления земельных участков гражданам для ИЖС, ЛПХ, садоводства, огородничества, дачного хозяйства и фермерства, земельных участков под зданиями и сооружениями, предоставления земельных участков гражданам бесплатно; установлен порядок использования земельного участка без передачи прав – посредством сервитута или без него.

Анализ данного закона показывает, что он регулирует только один из аспектов решения существующих проблем устойчивого социально-экономического развития страны – ввод в оборот неиспользуемых земель путем их предоставления из государственной и муниципальной собственности физическим и юридическим лицам. Однако решение земельного вопроса является важным условием привлечения дополнительных инвестиций в аграрный сектор экономики.

Правительство Пензенской области и Министерство сельского хозяйства в целях реализации национальной задачи по обеспечению продовольствием и импортозамещению: оказывает государственную поддержку сельскохозяйственным товаропроизводителям в виде предоставления субсидий на развитие сельскохозяйственного производства; стимулирует собственников к эффективному использованию земель сельскохозяйственного назначения путем применения таких механизмов как увеличение ставки земельного налога и арендной платы на неиспользуемые земли сельскохозяйственного назначения; взаимодействует с органами муниципального земельного контроля и государственного земельного надзора в части инициирования проведения проверок исполнения земельного законодательства и ведения претензионной работы в отношении правообладателей неиспользуемых земель; координирует работу органов местного самоуправления по признанию права собственности на невостребованные земельные доли и вводу в сельскохозяйственный оборот муниципальных земель, а также земель, находящихся в государственной неразграниченной собственности; выступает с законодательной инициативой по совершенствованию земельного законодательства [2, 3].

Кроме того, Министерством сельского хозяйства на основе Концепции развития государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель иных категорий, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2010 г. №1292-р, разработана Концепция развития мониторинга земель сельскохозяйственного назначения Пензенской области и формирования информационных ресурсов об этих землях, которая была одобрена всеми заинтересованными федеральными и областными структурами. Положения данной Концепции, будут реализованы в результате создания «Системы государственного мониторинга земель». Данный информационный ресурс предполагает аккумулирование информации на основе данных Минсельхоза Пензенской области и других федеральных органов (Росреестра, Росстата, Росгидромета, Роскосмоса, Россельхознадзора, Рослесхоза) [2].

Для развития государственного мониторинга сельскохозяйственных земель потребуется: разработать и внести изменения в нормативную правовую базу, регламентирующую порядок осуществления государственного мониторинга сельскохозяйственных земель и порядок государственного учета показателей состояния плодородия почв этих земель; создать картографическую основу различного масштаба по всей территории России; разработать систему и внедрить технологию применения дистанционного зондирования Земли; разработать системы показателей государственного мониторинга сельскохозяйственных земель; развитие системы наземных обследований и наблюдений за состоянием посевов, состоянием и использованием сельскохозяйственных земель, плодородием почв этих земель, развитием негативных почвенных процессов; развитие системы обработки и анализа данных о плодородии почв, состоянии произрастающей растительности и использовании сельскохозяйственных земель; усовершенствовать информационно-технологические системы, обеспечивающие работу с данными государственного мониторинга сельскохозяйственных земель; разработать программу подготовки и повышения квалификации специалистов в области государственного мониторинга сельскохозяйственных земель [2, 3].

Создание информационной системы позволит: проводить анализ состояния и использования земель; прогнозировать развитие негативных почвенных процессов; предотвращать выбытие сельскохозяйственных земель, сохранять и вовлекать эти земли в сельскохозяйственное производство; проводить эффективную политику области в сфере земельных отношений в части, касающейся сельскохозяйственных земель.

#### Литература:

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 21.07.2014), – URL: <http://base.consultant.ru> (10.10.2014)
2. Министерство сельского хозяйства Пензенской области, – URL: [www.mcx-penza.ru/](http://www.mcx-penza.ru/) (11.11.2014)
3. Правительство Пензенской области, – URL: [www.penza.ru/](http://www.penza.ru/) (21.10.2014)



