

возможной поддержке отраслей, обеспечивающих воспроизводственный потенциал сельского хозяйства и имеющих большое социальное значение. Без решения проблем животноводческой отрасли невозможно стабилизировать положение в сельском хозяйстве. Предлагается восстановить выплату дотаций на продукцию животноводческой отрасли из государственного бюджета на уровне, обеспечивающем безубыточность отрасли в целом по Украине. В регионах с благоприятными условиями производство станет рентабельным. Во всех регионах появятся хозяйства, заинтересованные в увеличении производства, в том числе и КФХ. Дотации будут не только компенсировать затраты, но и стимулировать структурную перестройку.

Весь комплекс мер государственного регулирования в условиях Крыма в ближайшие годы должен ориентироваться на поддержание доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей на уровне, обеспечивающем простое воспроизводство при нормативных уровнях урожайности и продуктивности.

Выделение средств для поддержки сельского хозяйства обуславливается тем, что одну гривну, вложенную в аграрный сектор, вызывает дополнительный спрос в других отраслях народного хозяйства в размере 10 гривен. Поэтому вложенные средства могут дать значительный эффект в сельском хозяйстве и взаимосвязанных с ним отраслях. При повышении доходов населения и росте спроса на внутреннем рынке потребность в средствах для поддержки и экономического регулирования сельского хозяйства будет снижаться.

Система государственного регулирования станет динамичной и будет находиться в процессе постоянного развития. Наряду с мерами государственного регулирования широко должны использоваться внутрипроизводственные резервы стабилизации и восстановления сельского хозяйства.

Источники и литература

1. Могильный А. Критерии эффективности государственного регулирования аграрного сектора экономики // Экономика Украины. – 2003. – №2. – С. 65–69.
2. Нагницька С. Ефективність державної підтримки агропромислового виробництва // Економіка АПК. – 2003. – №2. – С. 114–117.

Ермоленко А.Г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕКРЕАЦИОННОМ КОМПЛЕКСЕ

Малые предприятия рекреационного комплекса Крыма в основном недостаточно активны во всех сферах их деятельности, в финансовой сфере нет поиска наиболее выгодных источников финансирования, организационная форма не всегда обоснована выборами и размещением этих предприятий, материально-техническое обеспечение не отвечает современным рекреационным требованиям. Выше изложенная проблемная ситуация, побуждает нас найти методы активизации малых предприятий в рекреационном комплексе Крыма и одним из многочисленных методов на наш взгляд, является изучение теоретических основ на начальном этапе осуществления предпринимательской деятельности, что обосновывает актуальность.

Анализ последних исследований показал, что данной проблематикой занимается ряд ученых, таких как Б. Адамова, В. Амитана, А. Благодарного, З. Варналия, В. Василенко, Л. Воротина, И. Лукинова, В. Ляшенко, Ю. Новиков, В. Сизоненко, С. Соболя О. Титаренко и других.

Цель исследования является изложение теоретических основ развития малого предпринимательства в рекреационном комплексе

Для этого в статье необходимо решить следующие задачи:

- дать общую характеристику малому предпринимательству, составить его классификацию;
- уточнить определение понятия малого предпринимательства, показать различие между малым бизнесом и малым предпринимательством;
- показать различие в бывшем и нынешнем законодательстве относительно размеров предприятий;
- провести анализ количественных показателей деятельности предприятий в рекреационном комплексе Крыма.

Субъектов предпринимательской деятельности можно классифицировать по отдельным критериям в зависимости от конкретных задач исследования, анализа, цели и т.п. Так, по функциональному назначению выделяют три вида предпринимательства: производственное, коммерческое и финансовое.

В зависимости от объемов деятельности и численности работающих, предпринимательство разделяют на малое, среднее и большое. Классификация по объемам деятельности имеет исключительно большое значение, так как дает возможность обнаружить и проанализировать сильные и слабые стороны каждого из перечисленных субъектов, определить оптимальные варианты их соотношения и взаимодействия и на этом основании дать соответствующие рекомендации.

Мировой опыт хозяйствования свидетельствует, что малое, среднее и большое предпринимательство не взаимоисключают, а дополняют друг друга. Важнейшей составной рыночной экономики является существование и взаимодействие множества больших, средних и малых предприятий и оптимальное их соотношение [1].

Следует отметить, что ключевым элементом внешней среды малого предпринимательства является большой бизнес.

Во-первых, большой бизнес занимает ведущую роль в рыночной системе любого государства.

Во-вторых, большой бизнес имеет огромный потенциал поддержки малых фирм, которая реализуется через широкий спектр форм хозяйственной интеграции.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РЕКРЕАЦИОННОМ КОМПЛЕКСЕ**

Объективная необходимость развития малого предпринимательства обусловлена также изменениями, которые происходят в большом производстве на современном этапе. В западной литературе, в частности, подчеркивается, что во внешней среде большого производства наблюдается:

во-первых, обострение конкуренции в глобальном масштабе вследствие развития транспорта, информатики и средств коммуникаций;

во-вторых, повышение степени неопределенности внешней среды вследствие замедления темпов роста во всех индустриально-развитых странах;

в-третьих, усиление тенденции к фрагментации рынков через дифференциацию потребительского спроса.

Отмечается, что внешние изменения, которые происходят, не смогли не вызвать соответствующей реакции корпораций, которые приспосабливаются к новым условиям, а, так же, что глобализация конкуренции, ведет к возрастанию их специализации, тогда как неопределенность и фрагментация рынков заставляют компании усиливать гибкость хозяйствования и интенсифицировать поиск новых путей дифференциации продукции и услуг [2].

Анализ экономической природы малого предпринимательства определяется двумя обстоятельствами:

во-первых, оно объективно существует и развивается как определенная целостность, сектор экономики (национального, регионального, местного уровней);

во-вторых, оно является особым типом предпринимательской деятельности.

В контексте анализа экономической сути малого предпринимательства исключительно важно иметь в виду, что именно формы организации производства служат объективной основой образования предприятий разных размеров [3]. "Генетический корень происхождения субъектов рыночной экономики, – справедливо отмечает профессор Л.И. Воротина, – кроется в общественном разделении труда и обособлении потребителей, рынок опосредствованно объединяет их через обмен и ценообразование" [4].

Структура экономики предусматривает сосуществование предприятий разных размеров, в том числе и малых, которые образуют соответствующую группу. Эту совокупность производственного цикла, небольшого по размерам, характеризует понятие "мелкое производство".

Общественной формой малой производственной единицы в условиях рыночной экономики становится малое предприятие. Его главными экономическими чертами являются:

- обособленность, то есть хозяйствование на свой страх и риск;
- специализация на любом виде деятельности;
- реализация производственных товаров и услуг через куплю-продажу на рынке.

Социально-экономическая природа малого предприятия дополняется другими обстоятельствами, а именно: малое предприятие может быть основано на личной работе собственника и членов его семьи, а также – на использовании наемной рабочей силы в объединении с производственно-управленческой деятельностью хозяина.

Итак, малое предпринимательство является особым сектором экономики, который образуется совокупностью малых предприятий и потому является специфической общественной формой мелкого производства в условиях рынка.

Таким образом, малое предпринимательство как тип предпринимательской деятельности наиболее полно раскрывается через характеристику ее субъектов, то есть предпринимателя. Предприниматель, как отмечалось ранее – это личный фактор воспроизводства, способный на инновационной и инициативной основе идти на риск и рационально соединить другие факторы производства, так чтобы в перспективе появлялся предпринимательский доход. Это определение полностью подходит и к понятию "малое предпринимательство".

Прежде всего, рассмотрим понятия "малое предпринимательство", "малый бизнес", "малое предприятие". Несмотря на значительное количество работ по этой проблеме, к сожалению, до сих пор четкого, обоснованного на научной теории, однозначного определения этих понятий не сложилось. Как свидетельствует практика, эти понятия очень часто отождествляются. Так, профессор В. Карсекин отмечает, что "практически повсеместно проходит отождествление предпринимательства с малым бизнесом, широкое использование в отечественной науке и практике термина "малое предпринимательство" [5].

Ряд авторов понятия бизнес и предпринимательство не уточняют, поэтому не всегда можно разобратся, о чем говорится – о предпринимательстве или бизнесе. Четкого определения соответствующих понятий, к сожалению, не выявлено. Не преуменьшая важности исследования разными авторами сущности предпринимательства, и в частности малого предпринимательства, можно констатировать наличие противоречивых взглядов на природу этого феномена и его сущность.

По нашему мнению, малое предпринимательство – это самостоятельная (за счет собственных средств) инновационная деятельность граждан-предпринимателей и малых предприятий на собственный риск с целью получения предпринимательского дохода (сверхприбыли). При определении понятия "малое предпринимательство" надо учитывать не столько количественные критерии (количество работающих, размеры капитала, прибыли, денежного обращения, объемы валовой продукции, продажи и т.п.), а сколько качественную характеристику. В первую очередь, необходимо выделить такие качественные критерии как:

- правовую независимость, единство права собственности и непосредственного управления фирмой;
- непосредственный характер отношений между хозяином и рабочим; полную ответственность за результаты хозяйствования;

- небольшой рынок сбыта;
- семейное ведение дела и т.п.

Как видно, субъектом малого предпринимательства может быть лишь экономически самостоятельный хозяйничающий субъект. А это невозможно без права монопольного владения всем имуществом, которое находится в его распоряжении, то есть права собственности.

Ранее, до 1 января 2004 года малые предприятия определялись как предприятия, которые, в соответствии со ст. 2 Закона Украины "О предприятиях в Украине" от 27 марта 1991г. №24, квалифицировались по показателям численности занятых работников с градацией по сферам деятельности [6,7,8].

По оценкам экспертов Мирового банка, только в развивающихся странах, насчитываются около 50 определений малого предприятия. В разных странах используют разные классификационные признаки принадлежности предприятия к разряду малых.

Так, в Японии такими критериями считают размер капитала, численность работающих и отраслевую принадлежность. В соответствии с действующим законодательством Украины к малым и средним относят юридически самостоятельные предприятия, которые имеют численность до 300 работников, в областях промышленности, строительства, транспорта, связи, кредита, коммунального хозяйства; до 100 – в оптовой торговле; до 50 – в розничной торговле и сфере услуг.

В Великобритании в производственной сфере фирма официально считается малой, если в ней занято до 200 человек. В большинстве же других секторов экономики основным критерием определения малого предпринимательства является показатель годового оборота, который должен не превышать 250 тысяч фунтов стерлингов.

Количество занятых работников на предприятии и объем основного капитала – это критерии принадлежности предприятия к разряду мелких в Италии, в Индии – численность занятых и объем инвестиций, а во многих странах – еще и уровень использования энергии.[9].

Украинское законодательство, до 1 января 2004 года, к малым предприятиям относило предприятия с количеством занятых до 200 человек, в зависимости от сферы или вида деятельности.

Так, в промышленности и строительстве малыми считаются предприятия, на которых работает до 200 человек, в других областях производственной сферы – до 50 человек, в науке и научном обслуживании – до 100 человек, в областях непроизводственной сферы – до 25 человек, а в розничной торговле – до 15 человек.

Анализ фактической среднесписочной численности работающих на одном малом предприятии свидетельствует, что их значительно меньше. Так, на начало 2000 года в среднем по Украине на одном малом предприятии работало 9 человек, в промышленности – 10 человек, на строительстве – 11 человек, в науке и научном обслуживании – 7 человек, на транспорте – 12 человек, в бытовом обслуживании населения – 10 человек, в торговле – 7 человек.

В зависимости от размеров хозяйственной деятельности предприятия необходимо было подразделять на четыре категории: микропредприятия, малые, средние и большие предприятия. Классификация по размерам имеет исключительно важное значение, так как дает возможность обнаружить и проанализировать сильные и слабые стороны каждой группы предприятий, определить оптимальные варианты их соотношения и взаимодействия, основные направления соответствующей государственной поддержки.

Для определения соответствующих категорий предприятий необходимо использовать, как минимум, два критерия: среднесписочную численность работающих и объем выручки от реализации продукции товаров, работ, услуг за год.

Среднесписочная численность работающих за отчетный период может составлять:

- на микропредприятиях – до 10 человек;
- на малых предприятиях – до 50 человек;
- на средних предприятиях – до 250 человек;
- на больших предприятиях – свыше 250 человек.

Соответственно, согласно с требованиями налоговой администрации объем выручки от реализации продукции товаров, работ, услуг за год не должен превышать:

- на микропредприятиях – 500 000 грн.;
- на малых предприятиях – 1 000 000 грн.;
- на средних предприятиях – 5 000 000 грн.;
- на больших предприятиях – свыше 5 000 000 грн.

Выделение такой категории как микропредприятия предусматривает порядок упрощенного ведения бухгалтерского учета, статистической отчетности и применение упрощенной системы налогообложения, например, единый налог на валовой доход.

На смену приведенным выше законам в Украине начиная с 1 января 2004 года и по настоящее время действует единый "Хозяйственный Кодекс Украины", утвержденный Верховной Радой от 1 января 2003 года № 436-IV. Данный "Хозяйственный Кодекс Украины" в статье 63, пункте 7, дает четкое определение малым, большим и средним предприятиям. Для наглядного представления произошедших изменений в законодательстве Украины начиная с 1991г. по 2004г. отобразим классификацию предприятий соответственно размерам хозяйственной деятельности в табл. 1.

Малыми (независимо от формы собственности) признаются предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный (финансовый) год не превышает пятидесяти человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период не превышает суммы, эквивалентной

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РЕКРЕАЦИОННОМ КОМПЛЕКСЕ**

пятистам тысячам евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны.

Большими предприятиями признаются предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный (финансовый) год превышает тысячу человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за год превышает сумму, эквивалентную пяти миллионам евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны.

Таблица 1. Классификация предприятий соответственно размерам хозяйственной деятельности

Категории предприятий	Критерии классификации	
	Среднесписочная численность работающих, человек	Валовой объем выручки от реализации продукции, работ, услуг
на основе Закона Украины "О предприятиях в Украине" от 27.03.1991г. №24		
Микропредприятия	до 10	до 500 тыс.грн
Малые предприятия	до 50	до 1 млн.грн
Средние предприятия	до 250	до 5 млн.грн
Большие предприятия	свыше 250	свыше 5 млн.грн
на основе Хозяйственного Кодекса Украины от 16.01.2003г. №436-IV		
Малые предприятия	до 50	до 500 тыс.евро*
Средние предприятия	от 50 до 1000	от 500 тыс.евро до 5 млн.евро
Большие предприятия	свыше 1000	свыше 5 млн.евро

* Сумма в евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны. Источник: составлено автором на основе Закона Украины "О предприятиях в Украине" от 27.03.1991г. №24 и Хозяйственного Кодекса Украины №436-IV от 16.01.2003 г.

Все другие предприятия признаются средними.

Проведенный анализ показал, что принятие нового хозяйственного кодекса Украины позволило выделить определенный ряд преимуществ по отношению к предыдущему законодательству:

относить предприятия к той или иной категории в не зависимости от сферы или вида деятельности; определена четкая градация предприятий по среднесписочной численности работающих и валовому объему выручки от реализации продукции работ, услуг;

принцип группировки предприятий стал единого европейского образца, что в свою очередь определяет большую величину размера валового объема выручки от реализации продукции работ, услуг и увеличение среднесписочной численности работающих на предприятии.

В современную санаторно-курортную и туристическую предпринимательскую деятельность вовлечено большое количество предприятий и учреждений самой разнообразной направленности, организационно-правовых форм и форм собственности, которые можно сгруппировать следующим образом:

– организации, представляющие услуги по размещению туристов (санатории, пансионаты, базы отдыха, гостиницы, мотели и т. д.);

– организации, предоставляющие услуги питания (рестораны, бары, кафе, закусочные, столовые и т. д.);

– транспортные организации;

– туристские организации, осуществляющие разработку и реализацию туристского продукта;

– предприятия сферы досуга;

– центральные и региональные органы управления отраслью.

Каждое из этих предприятий осуществляет предпринимательскую деятельность представленную в табл. 2.

Таблица 2. Виды рекреационного предпринимательства

Вид	Объект	Содержание
Туристская предпринимательская деятельность	Туристские фирмы	Процесс согласования возможностей туристских фирм с запросами потребителей с целью предоставления услуг, удовлетворяющих эти запросы и получения на этой основе соответствующей прибыли.
Предпринимательская деятельность производителей туристских услуг	Предприятия размещения, питания, транспорта, организации досуга	Комплексное изучение потребностей клиентов для производства, реализации и продвижения услуг, удовлетворяющих потребности в курортном отдыхе, лечении, питании, развлечении, доставке туристов с целью получения прибыли.
Предпринимательская деятельность санаторно-курортных и туристских организаций	Общественные организации в рекреационном комплексе (ассоциации, объединения, клубы и т. д.)	Формирование и поддержание благоприятного общественного мнения к членам организаций и защита их интересов, совместные мероприятия по изучению рынков по продвижению рекреационных услуг.
Предпринимательская деятельность курортных регионов	Администрации городов, регионов, стран	Деятельность, направленная на информирование, а также на создание и поддержание благоприятного общественного мнения к соответствующим рекреационным регионам с целью привлечения клиентов.

Источник: *составлено автором*

За рубежом в рекреационной сфере выделяют две взаимосвязанных, но самостоятельных индустрии: индустрию гостеприимства, включающую гостиничный и ресторанный бизнес, и индустрию собственно туризма как деятельность по организации и реализации путешествий.

По нашему мнению, такой подход не вполне применим к украинским условиям, поскольку у нас исторически сложилась самостоятельная отрасль – санаторно-курортный комплекс, который, с одной стороны, можно отнести к индустрии гостеприимства, с другой – к оказанию лечебных и оздоровительных услуг населению.

Поэтому уместно выделить как отдельное понятие санаторно-курортное предпринимательство, представляющее собой управление санаторно-курортным учреждением, заключающуюся во всестороннем изучении потребностей клиентов в курортном лечении и отдыхе для наиболее полного их удовлетворения путем комплексных усилий по производству, реализации и продвижению санаторно-курортного продукта на конкретном рынке с целью получения прибыли и достижения других целей, стоящих перед организацией.

Поскольку по международной классификации ВТО поездки на курорты с целью лечения относятся к лечебному туризму, то санаторно-курортное предпринимательство можно рассматривать как один из видов туристического предпринимательства, имеющего с ним ряд общих черт, определяющих его специфические особенности:

- санаторно-курортное предпринимательство – это преимущественно предпринимательская деятельность в сфере услуг с соответствующими этой сфере особенностями (неосязаемость, неспособность к хранению, неразрывность производства и потребления, изменчивость);
- своеобразии рекреационного продукта так же, как и туристского, определяется комплексностью входящих в его состав услуг и товаров. Это неоднородное понятие, характеризующееся различным сочетанием самых разнообразных услуг (размещения, питания, транспорта, лечения, досуга и др.). Особенностью туристского продукта тоже является комплексность услуг и товаров, удовлетворяющих потребности туристов во время путешествий;
- спрос как на рекреационные, так и на туристские услуги очень эластичен по отношению к цене и доходам, а также чувствителен к неценовым факторам внешней среды (политическим, экономическим, экологическим, криминальным и пр.);
- курортному и туристскому предпринимательству присущи сезонные колебания спроса;
- курортное и туристское предпринимательство прямо или косвенно воздействует на одного и того же конечного потребителя.

В то же время санаторно-курортное предпринимательство имеет свою специфику, отличающую его не только от туристского маркетинга, но и от других форм торговли услугами.

- санаторное предпринимательство – это по существу предпринимательская деятельность производителя услуг, когда как туристское – предпринимательская деятельность посредника и продавца.
- рыночные барьеры входа и выхода для санаторно-курортных предприятий значительно выше, чем для туристских фирм.
- санаторное предпринимательство характеризуется негибкостью предложения, поскольку рекреационные услуги могут потребляться только в данное время и в данном месте и не могут быть перенесены на другой срок.

в Украине туристское предпринимательство и санаторно-курортная отрасль работают в условиях отвечающих рыночным;

- санаторное предпринимательство в основном ориентировано на корпоративного клиента, туристское предпринимательство – на индивидуального потребителя;
- ценообразование в рекреационной сфере в большей степени основано на учете уровня издержек, особенно постоянных, тогда как в туризме более гибко отвечает на колебания спроса;
- санаторное предпринимательство оперирует в основном на внутреннем рынке, туристское предпринимательство – давно приобрело черты международного;

Таким образом, в связи с приоритетностью развития туризма, рекреации, малого и среднего бизнеса в Автономной Республике Крым значительно расширены виды отдыха и услуг. Сегодня наибольшей популярностью у туристов и рекреантов пользуется отдых в частном секторе, а именно в малых гостиницах, мотелях, пансионатах и домах гостиничного типа, что активно стимулирует владельцев данных средств размещения быстро и гибко реагировать на меняющуюся конъюнктуру туристского рынка. В 2004 году предприятия санаторно-курортного и туристского комплекса, расположенные на территории Автономной Республики Крым, представляли собой комплекс, который включает 629 предприятий.

Из 629 предприятий комплекса только 245 предназначены для круглогодичного функционирования, 384 предприятия является сезонным, что составляет 61,1 % от их общего числа [10].

Здравницы, являющиеся нерезидентами, относятся к собственности Узбекистана, Беларуси, Российской Федерации. Санаторно-курортные предприятия, функционирующие на территории Крыма, находятся в сфере управления 20 министерств и ведомств Украины. На протяжении 2004 г. право на осуществление турагентской и туроператорской деятельности согласно выданным лицензиям предоставлено 358 субъектам предпринимательства Крыма.

На основе определений малых, больших и средних предприятий представленных в хозяйственном кодексе Украины №436-IV от 16.01.2003 г. Ст. 63. п. 7, мы выделили из общего количества предприятий рекреационного комплекса Крыма крупнейшие предприятия представленные в табл. 3. [11].

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РЕКРЕАЦИОННОМ КОМПЛЕКСЕ**

Таблица 3. Перечень крупнейших предприятий рекреационного комплекса Крыма за 2004г.

№	Наименование предприятия	Среднесписочная численность работников, чел.	Доход от реализации, тыс. грн.	Количество обслуживаемых отдыхающих, чел
<i>крупнейшие предприятия санаторно-курортного комплекса</i>				
1	Центральный детский клинический санаторий МО Украины (г. Евпатория)	765	13643,2	10286
2	ДП "Специализированный спинальный санаторий им.Н.Н. Бурденко" (г. Саки)	645	15858,2	3485
3	ОАО Туристско-оздоровительный комплекс "Судак" (г. Судак)	531	19689,2	14837
4	Санаторный комплекс «Дюльбер» (г. Ялта)	644	16924,8	5199
5	Центр воен. клинич. условно (в/ч А 0918) им. Н.И. Пирогова (г. Саки)	794	22381,8	10500
6	ОАО «Гостиничный комплекс «Ялта-Интурист» (г. Ялта)	682	70851,5	59626
7	ГП Украины «Международный детский центр «Артек» (г. Ялта)	1422	37854,3	16750
<i>крупнейшие предприятия в сфере туризма</i>				
1	Дочернее предприятие туристической фирмы "Юмос-Тур" ЗАО "Тавросс"	427	11024,5	8837
2	Крымское АО по туризму и экскурсиям "КРЫМТУР"	972	29458,2	44649
3	Государственное предприятие министерства обороны Украины "УКРВОЕНКУРОРТ"	474	46014,0	40114
4	ООО Пансионат "МОРЕ" (г. Алушта)	238	14205,1	6362
5	ООО Санаторий "Полтава" (г. Алушта)	317	9882,4	5987

Источник: составлено автором на основе данных Министерства курортов и туризма АР Крым.

Из табл. 3 видно, что единственным большим предприятием является "ГП Украины «Международный детский центр «Артек» (г. Ялта)", все остальные крупнейшие предприятия рекреационного комплекса Крыма согласно со статьей 63, пункт 7 хозяйственного кодекса Украины №436-IV от 16.01.2003 г. не относятся к большим предприятиям, так как не соблюдается необходимых два условия:

1. Среднесписочная численность работников должна превышать одну тысячу человек;
2. Доход от реализации должен превышать пять миллионов евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины.[11].

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- классификация предприятий по размерам деятельности имеет исключительно большое значение, так как дает возможность обнаружить и проанализировать сильные и слабые стороны каждого из субъектов, определить оптимальные варианты их соотношения и взаимодействия и на этом основании дать соответствующие рекомендации;
- малое, среднее и большое предпринимательство не взаимоисключают, а дополняют друг друга. Важнейшей составной рыночной экономики является существование и взаимодействие множества больших, средних и малых предприятий и оптимальное их соотношение;
- принятие нового хозяйственного кодекса Украины позволило выделить определенный ряд преимуществ по отношению к предыдущему законодательству:
- относить предприятия к той или иной категории в не зависимости от сферы или вида деятельности;
- определена четкая градация предприятий по среднесписочной численности работающих и валовому объему выручки от реализации продукции работ, услуг;
- принцип группировки предприятий стал единого европейского образца, что в свою очередь определяет большую величину размера валового объема выручки от реализации продукции работ, услуг и увеличение среднесписочной численности работающих на предприятии;
- санаторно-курортный и туристический комплекс АР Крым представлен большинством малых и средних предприятий.

Дальнейшие исследования в данном направлении позволят обосновать пути активизации деятельности малых рекреационных предприятий на основе совершенствования их территориальной организации, использования новых источников финансирования.

Источники и литература

1. О бизнесе большим и малом // Проблемы теории и практики управления. – 1990. – № 3. – С. 71–82.
2. Carlsson B., Erol T. Elexible Technology and Industrial Structure in the US // Small Business Economics. – 1994. – Vol. 6. – № 3. – P. 198–202.

3. Никитин С., Трофимова И. Зависимость эффективности производства от степени концентрации (на примере обрабатывающей промышленности США) // Соревнование двух систем. – М.: Наука, 1988. – С. 200-211.
4. Воротина Л.І. Малий бізнес та підприємництво як засіб адаптації до ринкових форм господарювання. – К.: Т-во "Знання" України, 1996. – С. 4–16.
5. Карсекин В., Миска В., Білик В. Мале підприємництво: проблеми і перспективи // Економіка України. – 1995. – № 10. – С. 70–72.
6. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 року // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14. – С. 168–176.
7. Про підприємства в Україні: Закон України від 27 березня 1991 року // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 24. – С. 268–272.
8. Варналій З.С. Законодавче забезпечення розвитку підприємництва в Україні: проблеми та перспективи // Підприємництво і право: Зб. наук, праць. – К.: Ін-т приват. права і підприємництва АПрН України, 1998. – С. 54–59.
9. Сорока И.В. Предпринимательство, предпринимательская деятельность и предпринимательский труд в зеркале сравнительного анализа // Академічний огляд. – 2001. – №1.
10. Статистический сборник «Санаторно-курортное лечение, организованный отдых и туризм в Крыму» ГУ статистики в АРК, г. Симферополь, 2004. – 43 с.
11. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV

Жаворонкова О.Р.

МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Банки – одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитая банковская система – необходимое условие для создания рыночного механизма. Сегодня на достаточно насыщенном рынке банковских услуг именно качество банковских услуг является конкурентным орудием в борьбе за лидерство. В Украине, на данном этапе развития банковской системы, отсутствует общепринятое и регламентированное законом понятие качества банковских услуг, что затрудняет осуществление управления и контроля за качеством услуг.

Вопросами качества услуг занимались различные зарубежные и отечественные ученые. Среди них такие как А.В. Вакуленко [1], Л.Федулова [5], К. Хаксевер, Б. Рендер, Р.С. Рассел [6] и другие.

В отечественной научной литературе методика обеспечения качества банковских услуг, несмотря на ее актуальность, разработана еще недостаточно. Кроме того, по этой же причине отсутствует контроль за качеством услуг со стороны государственных органов. Задачи обеспечения качества банковских услуг решаются в основном по усмотрению самих банковских учреждений. Качество услуг не проектируется, не учитывается аттестация банковских учреждений, требующая системного подхода. Приведенные соображения определяют цель и задачи статьи. Целью работы является создание модели обеспечения качества банковских услуг на основе системного учета всех составляющих качества услуг.

Задачами статьи являются:

1. Определение главных составляющих качества банковских услуг;
2. Обоснование необходимости в проведении аттестации банковских учреждений.

Качество – это то, о чем так много говорят и к чему стремятся, но чему так сложно дать определение. Аристотель (III ст. до н.э.) под качеством понимал дифференциацию предметов по принципу «хороший - плохой». Гегель (XIX ст.н.э.) считал, что качество является в том смысле, что что-либо перестает быть тем, чем оно является, когда оно теряет свое качество. Украинская ассоциация качества полагает, что качество - это процесс непрерывного усовершенствования, способ ведения бизнеса, когда необходимо быть лучше, совершеннее других, а не просто иметь продукцию наивысшего качества [1].

Практика последних лет свидетельствует, что доходность, часть рынка, масштаб деятельности – это, прежде всего, результаты удовлетворения потребностей реальных клиентов. Главное в борьбе за клиента – качество.

Управление качеством – это непрерывный процесс, который предусматривает проведение основных мероприятий, обуславливающих предоставление услуг требуемого качества (рис.1).

Первым этапом предоставления банковских услуг требуемого качества является готовность банка. Готовность банка – это не только оснащенность и доверительная обстановка, но и денежный потенциал, срок функционирования на рынке, сегмент, обслуживаемый банком, репутация. К тому же для предоставления банковских услуг допустимого качества необходим квалифицированный персонал. Квалификация персонала со временем утрачивается из-за изменений в законодательстве, в политике банка, из-за появления новых банковских услуг. Руководству необходимо постоянно повышать уровень квалификации персонала. Данная информация о банке, о квалификации персонала недоступна для потенциального клиента, что затрудняет возможность объективно выбрать банковское учреждение, в котором он хотел бы обслуживаться. Это обуславливает введение единой системы оценки банковских учреждений, которая позволит клиенту иметь полную и достоверную информацию о банках и сможет гарантировать получение высококачественных банковских услуг. Для этого необходима аттестация банковских учреждений. Целью аттестации банковских учреждений является определение степени соответствия фактически достигнутых результатов