

МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ»

Київ · 22–23 грудня 2011 р.

У восьми томах

Том 2

Нові орієнтири національних стратегій
економічного розвитку

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2011

УДК 336
ББК 65.01
П 78

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції

СКЛАД ВИДАННЯ

Том 1. Виклики глобалізації та зміни парадигми економічного розвитку.

Том 2. Нові орієнтири національних стратегій економічного розвитку.

Том 3. Економіка підприємства та зміни пріоритетів підприємництва у ХХІ столітті.

Том 4. Регіональні аспекти розвитку та проблеми формування збалансованого економічного простору.

Том 5. Інвестиційно-інноваційні пріоритети нової постіндустріальної економіки.

Том 6. Економіка праці та пріоритет соціальної політики у новій економіці ХХІ століття.

Том 7. Методологія статистичної обробки економічної інформації та шляхи зниження фінансових ризиків

Том 8. Актуальні питання економічного простору сучасності.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М. Х. – доктор наук з державного управління, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування Академії муніципального управління.

Члени оргкомітету:

- Бакуменко С. Д. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління;
- Дацій О. І. – д.е.н., професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування Академії муніципального управління;
- Бутко М. П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

П 78 Проблеми формування нової економіки ХХІ століття : *матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 22–23 груд. 2011 р.* : у 8 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2011.

ISBN 978-617-645-015-3

Т. 2 : Нові орієнтири національних стратегій економічного розвитку. – 2011. – 124 с.

ISBN 978-617-645-017-7

У збірнику надруковано матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-015-3
ISBN 978-617-645-017-7 (Т. 2)

© Авторський колектив, 2011

СЕКЦІЯ II. НОВІ ОРІЄНТИРИ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Банченко В.А.

Донецький юридичний інститут МВС України

ЗНАЧЕННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також зростання витрат по його обслуговуванню посилює як актуальність самої проблеми державного боргу, так і пошуку шляхів вдосконалення механізмів його управління.

В ринковій економіці України державний борг все більше набуває характеру не лише фінансової, але і соціально-політичної проблеми, яка прямо пов'язана з проблемою економічної безпеки країни. Важливого значення набуває питання управління та обслуговування державного боргу в контексті тих економічних труднощів, які вже впродовж останніх років переживає Україна.

Мета дослідження полягає у визначенні значення боргової безпеки України на сучасному етапі ринкової економіки, її ролі у методиці розрахунку рівня економічної безпеки України.

В умовах формування та функціонування ринкової економіки значно посилюється роль та значення такого компонента державних фінансів як державний борг. Гострою фінансовою проблемою є державний борг для України. Державний борг деформує економіку, гальмує розвиток реальних економічних процесів і в кінцевому рахунку не дозволяє ефективно розвиватися країні. Впродовж останніх років ситуація із зовнішньою заборгованістю складається вкрай неоптимістично.

Недостатні можливості бюджету, при доволі вражаючих платежах щодо обслуговування зовнішньої заборгованості, закономірно провокують загострення проблеми надзвичайної ваги – загрози дефолту. Тим паче, що можливості зменшення боргового навантаження на вітчизняну економіку шляхом реструктуризації уже вичерпані, а існуючі на сьогодні проблеми з виплатою та обслуговуванням зовнішньої заборгованості Міністерство фінансів долає самотійно. Відсутність продуманої, узгодженої різними гілками влади стратегії

управління зовнішнім державним боргом України і недалекоглядність політики у сфері зовнішніх запозичень поставили складні завдання перед фінансовою системою держави щодо обслуговування державного боргу, посиливши загрозу не тільки зовнішнього дефолту, але й втрати Україною можливості проводити політику, яка б відповідала національним інтересам [1].

Тому на сьогоднішній день значною мірою постає питання посилення боргової безпеки України.

Боргова безпека – це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи [2].

Якісною характеристикою боргової безпеки держави є визначення боргового тягара і рівня платоспроможності. Для оцінки цих параметрів світова практика використовує близько двох десятків показників-індикаторів і ще більшу кількість їх граничних (порогових) значень.

Аналіз безпеки держави у сфері зовнішньої заборгованості здійснюється шляхом експертного оцінювання, а саме порівнюються боргові індикатори конкретної держави з їхніми граничними значеннями, що використовуються у світовій практиці. Безпечним вважається зовнішній державний борг, що не перевищує 60% ВВП. У 2012 році Україна має виплатити 53 млрд. грн. на обслуговування державного боргу [3]. Такі показники є небезпечними для економіки. Наслідками є: зростання інфляції, випереджання цін над виплатами заробітних плат, залежність країни від кредиторів та збільшення зобов'язань України, девальвація національної валюти, значне подорожчання енергоносіїв тощо.

У системі заходів щодо оптимізації боргового навантаження, зниження витрат на обслуговування боргу та мінімізації боргових ризиків важлива роль належить таким факторам:

- 1) зниженню рівня відсоткових ставок та проведенню зваженої курсової політики, що сприятиме зменшенню вартості обслуговування як внутрішнього, так і зовнішнього державного боргу;

- 2) визначенню оптимального співвідношення між зовнішнім та внутрішнім боргом, яке б відповідало поточній економічній ситуації та стратегічним інтересам України;

3) досягненню профіциту бюджету за позичковими операціями, що вестиме до планомірного і поступового зниження боргового навантаження;

4) спрямуванню надходжень від приватизації державного майна на погашення зовнішнього боргу, що забезпечуватиме утримання стабільної боргової позиції держави;

5) розвиткові внутрішнього фінансового ринку і зміщенню акцентів із зовнішніх комерційних позик на внутрішні, що дозволить мінімізувати валютні ризики;

6) перегляду умов реструктуризації заборгованості уряду перед НБУ для недопущення перетворення бюджету на інструмент демонетизації економіки [4, с. 46].

Висновки. На даному етапі боргова безпека України знаходиться під загрозою, про що свідчить значне зростання як внутрішнього, так і зовнішнього державного боргу. Тому необхідне застосування ефективної стратегії управління державним боргом, яка сприятиме ефективному використанню запозичень та створить необхідні умови для оптимізації боргового навантаження.

Необхідно більш детально зупинитись на проблемах розвитку внутрішнього фінансового ринку і зміщення акцентів із зовнішніх комерційних позик на внутрішні. Внутрішні запозичення є об'єктивно необхідними для підтримки вітчизняного фінансового ринку. Світова практика доводить, що залучення коштів державою на ринковій основі у формі банківських кредитів та внутрішніх державних позик в оптимальних розмірах є найбільш прийнятним способом фінансування дефіциту бюджету в умовах трансформації економіки.

Список використаних джерел:

1. Борзенко Н.А. Боргова безпека України [Електронний ресурс] / Н.А. Борзенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 15. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2009/Economics/46506.doc.htm
2. Наказ Міністерства економіки України «Про методику розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Царук О. Концептуальні основи та статичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. Царук // Світ фінансів. – 2009. – № 1 (10). – С. 46-50.

Бараннік В.І., Доценко І.О.

Хмельницький національний університет, Україна

**ВАЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЛІНІЙ ПІДТРИМКИ ТА ОПОРУ І
ФІГУР ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ В ПРОГНОЗУВАННІ КОТИРУВАННЯ
УКРАЇНСЬКИХ ЕМІТЕНТІВ ДЛЯ МАЙБУТНЬОГО
ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ ФОНДОВОГО РИНКУ КРАЇНИ**

На сьогоднішній день існує багато сперечань на рахунок ефективності використання технічного аналізу, а лінії підтримки і опору є його основою. Фігури технічного аналізу працюють по принципу даних ліній, тому вони є взаємопов'язаними поняттями і їх потрібно розглядати в комплексі.

Саме, актуальність використання даних інструментів і свідчить про ефективність технічного аналізу. Якщо довести хоча б більш ніж п'ятдесят відсоткову вірогідність спрацювання вищеописаних індикаторів, то можна сміливо стверджувати, що технічний аналіз має повне право на існування в сучасних, жорстких ринкових умовах.

Вивчення і дослідження даної теми не зупиняється з моменту створення технічного аналізу. Введенню даного інструмента в дію ми завдячуємо Чарльзу Доу, який поклав початок бурхливого розвитку технічного аналізу на початку двадцятого століття.

Теоретичні основи даного дослідження взяті з робіт Едвіна Лефевра, Річарда Смітена, Джорджа Лейна. Але, не дивлячись на поширення технічного аналізу, існує багато поважних людей у фінансовому світі які є його противниками. Серед них такі відомі фінансисти, як Уоррен Бафет та Пітер Лінч [3].

Цілями даної статті є практичне визначення актуальності використання ліній підтримки та опору і фігур технічного аналізу в прогнозуванні котирування українських емітентів, спираючись на історію торгів «Української біржі».

Побудова ліній опору (resistance) і підтримки (support) є основою класичного технічного аналізу. Лінія опору з'єднує важливі максимуми (вершини) ринку. Опір виникає в момент, коли покупці більше або не можуть, або не хочуть купувати дану валюту за більш високими цінами. Одночасно з кожним рухом ціни нагору зростає опір продавців, і збільшуються продажі, що також робить понижуючий тиск на ціну. Рух нагору стопориться і як би впирається в невидиму стелю, пробити яку у даний момент не може.

Таким чином, опір — це рівень або область на графіку вище ринку, де прагнення продати досить сильно й може протистояти тиску покупців. У результаті ріст припиняється, і ціни знову починають іти вниз. Якщо "бики" зберуться із силами або "ведмеді" послаблять свою хватку, то ціна, швидше за все, проб'є встановлений раніше рівень опору.

Лінія підтримки з'єднує важливі мінімуми (низи) ринку. Виникнення й існування ліній підтримки обумовлено процесами, протилежними тим, які створюють лінію опору. Тут "бики" міняються місцями з "ведмедями". Продавці є активними гравцями на ринку, які штовхають ціну вниз. Чим більш активними будуть продавці, і чим більш пасивними будуть покупці, тим імовірніше, що рівень лінії підтримки буде пробитий й ціна піде вниз.

Таким чином, підтримка — це рівень або область на графіку нижче ринку, де прагнення купити досить сильно й може протистояти тиску продавців. У результаті падіння припиняється, і ціни знову починають іти нагору [1].

Проводити лінії опору й підтримки краще через зони скупчення цін, а не через їхні максимальні викиди (піки) на вершинах і низах. Масове скупчення цін показує, що тут поведження визначальної кількості трейдерів змінювало свій напрямок, а максимальні викиди цін у таких місцях свідчать про панічне поведження найслабших учасників ринку, які спішно закривали свої збиткові позиції.

Потрібно розрізняти такі поняття як лінія опору (підтримки) і рівень опору (підтримки). Лінія — це пряма, проведена через максимуми або мінімуми цін. Рівень — це певне значення ціни. Простіше кажучи, рівень — це горизонтальна лінія.

Щораз, коли рівень підтримки або опору проривається на значну величину, вони міняються ролями.

Побудувавши дані лінії на десяти різних графіках українських емітентів, ми побачили, що у восьми з них прогноз дав позитивний результат. Так як подавати на розгляд усі графіки в даній статті буде недоцільним, нижче будуть описані найбільш наглядні приклади [2].

Перший графік (рис. 1), який відображає рівень котирувань акцій «Азовсталь», за липень-жовтень 2011 року, показує рівний хід тренду в діапазоні ліній підтримки і опору.

Як ми бачимо, 17 жовтня лінія підтримки була пересічена і утворився невеликий прорив. Але його обсяг не є критичним, тому повернення тенденції

бокового тренду не буде несподіванкою. Дана ситуація є прикладом сильного впливу ліній опору і підтримки, адже котирування не виходили за їх межі на протязі майже двох місяців. Такий хід подій (до прориву каналу тренда) може бути використаний для короткострокових вкладів і отримання невеликих але стабільних прибутків.

Наступними проаналізуємо котирування «Центренерго» за липень-жовтень 2011 року (рис. 2).

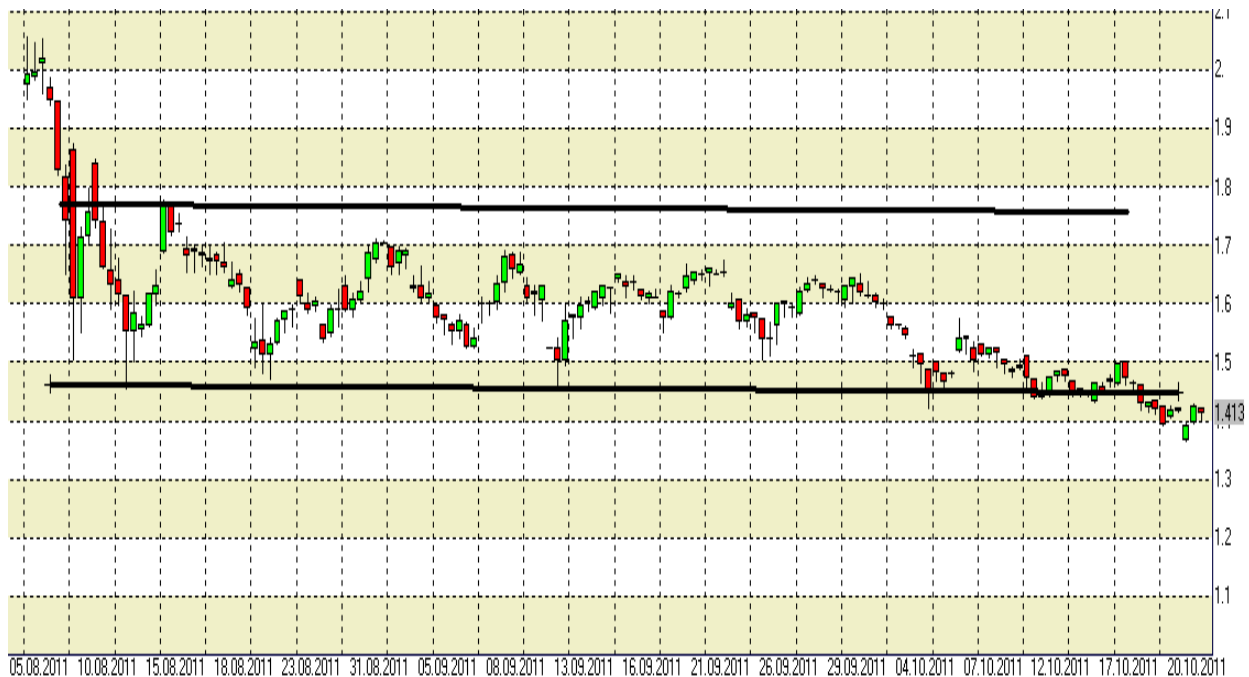


Рис. 1. Рівень котирувань акцій «Азовсталь» за липень-жовтень 2011 року [4]

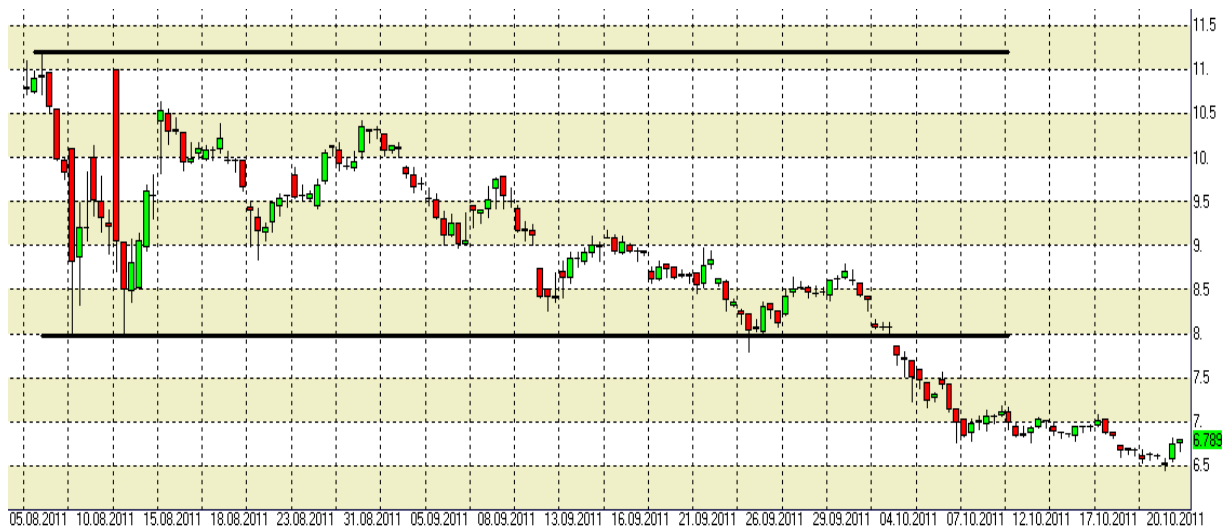


Рис. 2. Рівень котирувань акцій «Центренерго» за липень-жовтень 2011 року [4]

В даному випадку ми бачимо стрімкий прорив лінії підтримки, який почався в перших числах жовтня. До цього в середині вересня була безуспішна

спроба пробити нижню лінію, і дивлячись на те, що при відхиленні ціна не досягла минулого максимуму, можна було прогнозувати майбутнє падіння і прорив лінії підтримки що і відбулось на початку жовтня.

Ще один випадок прогнозу буде проаналізовано на прикладі зміни котирувань ОАО «Мотор січ» (рис. 3).



**Рис. 3. Рівень котирувань акцій ОАО «Мотор Січ»
за липень-жовтень 2011 року [4]**

На даному графіку ми бачимо як прорив трендового каналу був довгостроковим (приблизно півтора місяці), але все ж таки котирування повернулись до своїх рівнів. На кінець вересня була спроба пробити минулу лінію підтримки, яка в даний момент грала роль лінії опору. Але ця спроба була безуспішною і графік ще пів місяці тримався нижчих рівнів. Подібне повернення тренду говорить про його силу і те, що в майбутньому потрібно більше орієнтуватися саме за даним ціновим каналом.

Тепер розглянемо найбільш вдалі випадки прогнозу, за допомогою фігур технічного аналізу. Нижче приведений графік котирувань «Крїюківського вагонобудівного заводу» (рис. 4).



Рис. 4. Рівень котирувань акцій «Крюківського вагонобудівного заводу» за вересень 2011 року [4]

На графіку зображений яскравий випадок фігури технічного аналізу «трикутник». Дана фігура будується при швидкому рості (зменшенні) ціни та наступному поступовому поверненні до минулого рівня. При цьому, так як зображено на приведеному вище малюнку, ціни рухаються у напрямі повернення цін. Як правило, підвищення чи зниження котирувань продовжується на рівні половини висоти трикутника. В нашому ж випадку відхилення збільшилося майже в два рази, що дало змогу отримати прибуток на підвищені ціни.

Наступний випадок буде розглянутий на прикладі графіку котирувань ВАТ «Дніпроенерго» (рис. 5).

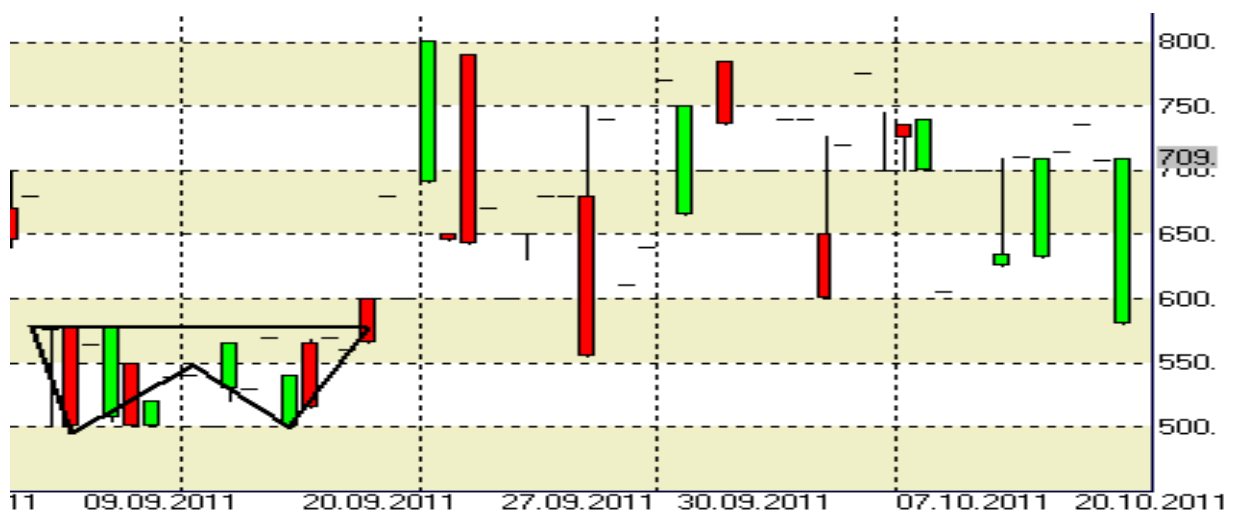


Рис. 5. Рівень котирувань акцій «Дніпроенерго» за вересень-жовтень 2011 року [4]

На даному графіку ми бачимо приклад використання фігури «подвійне дно». Дана фігури утворюється, так само як і «плечі»: після утворення двох піків цін (максимум або мінімум), з порівняно невеликим часовим розрізом. Єдина різниця «подвійного дна» від «плечей», полягає в тому, що перша сигналізує майбутнє підвищення цін, а інша – зниження. На рис. 5, ми за допомогою даної фігури отримали сигнал на підвищення ціни, що і сталося 20 вересня. Вартість виросла майже на 50%.

Висновки. Виходячи з вищесказаного, використання ліній підтримки та опору і фігур технічного аналізу є актуальним. Навіть, дивлячись на приведені графіки можна довести ефективність технічного аналізу. Але, звісно, використання лише цих інструментів не буде ефективним і потрібно підкріплювати дані сигнали іншими індикаторами. Та все ж головна ціль статті була досягнута – технічний аналіз повинен мати місце в комплексі аналітичних інструментів фінансових аналітиків.

Що ж стосується прогнозу розвитку фондового ринку, то ми бачимо з вищеописаного аналізу, що більшість емітентів мають тенденцію до росту. Тому, в короткостроковій перспективі очікується зростання індексу української біржі, а тому і цін на акції українських компаній.

Список використаних джерел:

1. Кан М. Технічний аналіз / М. Кан. – М.: Алтер, 2007.
2. Швагер Д. Технический анализ. Полный курс / Д. Швагер. – М.: Альпина Паблишер, 2011.
3. Вильямс Л. Долгосрочные секреты краткосрочной торговли / Л. Вильямс. – М.: Аналитика, 2001.
4. Матеріали з сайту «Української біржі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.ua>

К.е.н. Басюркіна Н.Й.

Одеська національна академія харчових технологій, Україна

СУЧАСНИЙ КУРС АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Стан агропродовольчої сфери, її продуктивність, ефективність і екологічність функціонування є нині одним з головних оціночних критеріїв прогресу цивілізації. З метою подолання структурної деформації економіки України, держава прагне тепер надати вирішенню цієї проблеми першорядного значення, визначивши загальнодержавними пріоритетами стабілізацію і розвиток паливно-енергетичного комплексу, сільськогосподарського виробництва і всього

АПК, а також високотехнологічних галузей промисловості, конкурентоспроможних на внутрішніх і зовнішніх ринках. Без цього досягнення надійної конкурентоспроможності національного товаровиробництва на вже поділених, жорстко контрольованих і здебільшого замкнутих міжнародних ринках є нереальним.

Аграрна і агропромислова політика, розвиток різних форм господарювання вимагають всебічно обґрунтованого і економічно виваженого підходу. Згодні з академіком І.І. Лукіновим, який зробив вагомий внесок в розвиток аграрної думки, досягнення продовольчої безпеки України і вважав, що науковою основою такої політики є моделювання процесу реформування виключно за критеріальною оцінкою приросту ефекту – збільшення виробництва і глибокої промислової переробки продукції, зниження її собівартості, формування на ринковій основі необхідних доходів для сплати податків, створення внутрігосподарських фондів накопичення і споживання, які є реальним фінансовим джерелом структурного і технологічного оновлення діючих і створення нових виробництв, поповнення бюджетних надходжень, розширеного відтворення під споживчий попит всього АПК. Так закладається надійний фундамент збалансованості внутрішнього продовольчого ринку і збільшення експортних можливостей [1].

Як свідчить досвід, спроби негайно реформувати АПК шляхом революційної трансформації господарських структур, не створивши елементарних економічних передумов для формування конкурентоспроможних нових, не дали позитивних результатів. Втрачено більше третини валового виробництва сільськогосподарської продукції, її товарність і доходність катастрофічно скоротились, зруйновано значну частину основних фондів громадського сектору. Продовольча безпека України в 2010 р. знизилась до небезпечного рівня. Загальний рівень продуктивності праці і платоспроможності аграрних товаровиробників внаслідок загострення цінових диспропорцій і неефективної діяльності національної промисловості, яка працює на сільське господарство, по всіх секторах різко знизився. Поступово стало збитковим тваринництво, доходність і інвестиційні можливості більшої частини господарств скорочено. За таких умов розраховувати на швидке економічне зростання ефективності сільського господарства і забезпечення продовольчої безпеки немає підстав. До того ж погіршилась агропромислова інтеграція всіх блоків АПК, зокрема катастрофічно скоротились випуск і продаж селянам необхідних матеріально-технічних і хі-

мічних виробів, ціни на які штучно завищено. Переробна промисловість, яка суттєво відстає від західних конкурентів, штучно занижує ціни сільськогосподарської сировини проти рівня її реальної вартості. Таким чином стан АПК України можна характеризувати, як кризовий, але одночасно він має державні пріоритети. Така ситуація потребує здійснення невідкладних соціально-економічних рішень з боку держави, проведення активної агропродовольчої політики антиінфляційно-створювального характеру. При цьому розраховувати на інвестиційну допомогу з-за кордону немає вагомих підстав. Треба спиратись на власні ресурсні можливості. Укладення міжнародних угод з необмеженою лібералізацією імпорту, при одночасному блокуванні національної продукції, загрожує продовольчій безпеці держави, призводить до загального економічного занепаду держави.

Аграрний сектор є важливою складовою економіки України, але його частка в обсязі виробництва сільськогосподарської продукції країни в 2010 р. зменшилась до 8,2 % (у 2009 р. – 8,3 %), а обсяг сільськогосподарського виробництва у фактичних цінах становив 184,9 млрд. грн. (у 2009 р. – 154,2 млрд. грн.) [2]. Обсяг продукції харчової промисловості в загальному обсязі виробництва в 2010 р. склав 19,8% [3]. Капітальні вкладення в АПК зі всіх джерел фінансування за 1990-2009 рр. скоротилися більше ніж в 9 разів, в переробні галузі і соціальну сферу села – в 7 разів, а в сільське господарство – майже в 20 разів [2].

В умовах глобалізації агропродовольчий сектор повинен бути ефективно керованим сектором економіки, який динамічно розвивається. В більшості регіонів країни аграрна політика сприяла розвитку господарств населення і фермерських господарств [4; 5]. Але, на нашу думку, продовольчу безпеку держави в змозі забезпечити лише великі агропромислові підприємства. Необхідно розумне поєднання різних форм господарювання в агропромисловому секторі, дотримання пропорційності в розвитку національної економіки.

Для забезпечення продовольчої безпеки України як члена СОТ, недопущення надконцентрації сільськогосподарських угідь, що створює загрози національній безпеці держави при знятті мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, підтримуємо думку багатьох вчених, які вважають за доцільне внести відповідні зміни до Законів України «Про оренду землі», «Про оподаткування прибутку підприємств» та інших нормативно-правових актів.

Сучасний курс державної агропромислової політики треба спрямувати на виконання таких вимог:

- максимально ефективно використовувати накопичений раніше основний капітал, припинивши його руйнування;
- повернути економічний механізм регулювання доходів і витрат товаровиробника у напрямі забезпечення нормального відтворювального процесу темпами, які відповідають збалансованості ринкового попиту і пропозиції. Поряд з регулюючою функцією держава, у свою чергу, повинна посилити законодавче урегулювання і контроль через банківсько-фінансову систему за процесами грошового обігу, платіжною дисципліною, підтримкою розвитку пріоритетних сфер шляхом активного використання цінового, кредитного, податкового і бюджетного механізмів. Зокрема, за досвідом економічно розвинутих країн, ввести цінову підтримку доходів сільськогосподарських товаровиробників, усунувши цінові диспропорції у товарообміні між промисловістю і сільським господарством, між містом і селом;
- повернути національну промисловість на першорядне забезпечення потреб АПК, випуск конкурентоспроможних технологічних систем для землеробства і тваринництва в різних формах і умовах господарювання, а також випуск сучасних технологій для промислової переробки сільськогосподарської сировини. В цьому напрямі треба здійснювати активну політику розвитку ринкової інфраструктури специфічного, капітало- і наукомісткого продовольчого ринку;
- ввести чіткішу і жорсткішу систему макроекономічного регулювання і управління, враховуючи особливості АПК, зокрема, в сільському господарстві, а також систему мікроекономічного управління в усіх формах господарювання;
- активізувати політику захисту внутрішнього продовольчого і технологічного ринку від зовнішньої експансії, яка паралізує національне товаровиробництво. Зовнішньоекономічну діяльність доцільно спрямувати на створення національних виробництв за рахунок спільного або навіть іноземного капіталу на території своєї країни з випуском конкурентоспроможної продукції.

Список використаних джерел:

1. Лукінов І.І. Агропромислова політика у макроструктурних пріоритетах / І.І. Лукінов / Інститут аграрної економіки. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 816 с. – (Вибрані праці: у 2-х кн. – Кн. 1).

2. Сільське господарство України в 2010 році [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – 2010.
3. Соціально-економічний розвиток України за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – 2010.
4. Лукінов І.І. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України / І.І. Лукінов / Інститут аграрної економіки. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 794 с.
5. Саблук П.Т. Основні положення нової економічної парадигми національної продовольчої безпеки України в XXI ст. / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2002. – № 5 (478). – С. 54–61.

К.е.н. Башлай С.В.

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України», м. Суми*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНКІНГ В ПРОЦЕСІ ІРО

Трансформація вітчизняної економіки, вочевидь, супроводжується зростанням прозорості та підвищення якості корпоративного управління, посиленням уваги до формування позитивного іміджу. Розміщення компаніями своїх акцій на фондових біржах є не тільки ефективним інструментом стартового забезпечення фінансовими ресурсами, а й створює реальні економічні та корпоративні передумови для довгострокового фінансування їхнього подальшого розвитку. Останнім часом вихід на фондовий ринок став актуальним способом розвитку бізнесу, а процес ІРО (Initial Public Offering) – предметом багатьох наукових та експертних досліджень і обговорень. Адже, крім ресурсного поповнення ІРО – це можливість визначення реальної ринкової оцінки вартості бізнесу, підвищення статусу та забезпечення рейтингу компанії.

Практика розміщення активів українськими компаніями на міжнародних торговельних площадках започаткована лютим 2005 року – компанія «Укрпродукт», обсяг розміщення 27,21% власних акцій за 6 млн. фунтів стерлінгів на Альтернативному інвестиційному майданчику (AIM). Вітчизняні емітенти акцій найчастіше обирали один із двох торговельних майданчиків – Варшавську (WSE) чи Лондонську (LSE) фондові біржі. Основні переваги: LSE – більші можливості, але дорожча і більш жорсткіша процедура; WSE – обсяг угод значно менший, але і умови більш ліберальні. В цілому, дані ряду звітів свідчать, що вітчизняні компанії в 2005-2010 рр. за 22 ІРО та 50 приватних розміщень залучили від інвесторів 4,1 млрд. доларів США, із яких: 61% – на LSE, 21% – на WSE і 18% – на Франкфуртській фондовій біржі (FWB) [1].

Вихід на відкритий ринок вимагає ретельної підготовки, значних фінансових та організаційних витрат. Важливе місце займає управлінський аспект процесу IPO, в першу чергу, стосовно основних умов випуску, місця розміщення акцій і складу професійних посередників-консультантів. Правовий бік питання допомагають вирішувати адвокати. Атестацію фінансового стану компанії-емітента проводять аудитори.

Але найважливішим економічним консультантом виступає андерайтер – інвестиційний банк, який і виводить компанію на біржовий публічний ринок. Разом з андерайтером обговорюються головні параметри IPO – діапазон можливої ціни розміщення, обсяг пакету акцій, що виставляється на продаж, бажана структура інвесторів. Взаємовідносини емітента та інвестиційного банку-андерайтера, угода з яким, як правило, укладається за 4-6 місяців до дати розміщення, відіграють важливу роль і мають бути грамотно сформовані. Сучасні компанії часто вводять до складу топ-менеджменту фінансових директорів, але вони не можуть забезпечити чи організувати той необхідний зв'язок між інвесторами та емітентом, який найкращим чином би задовольняв запити останнього. Банк-андерайтер має забезпечити надання своєму клієнту трьох напрямків послуг. По-перше, взяти на себе виконання адміністративних функцій з підготовки проспекту емісії та здійснювати якісне консультування з питань ринкової пропозиції. По-друге, саме банк гарантує придбання та розміщення випуску, таким чином, частково чи повністю приймаючи на себе ризик доходності від емісії. По-третє, забезпечення зв'язку з інвесторами засобами активного маркетингу та оперативного виконання їхніх замовлень.

В процесі проведення IPO компанії можуть працювати з декількома банками – синдикатом андерайтерів. Останній, в свою чергу, включає декілька категорій учасників. Вони відрізняються ємкістю мережі дистрибуції, територіальною приналежністю та спеціалізацією (на роздрібних чи інституційних інвесторах). Середня кількість андерайтерів за досвідом успішно проведених IPO складає 15-20 суб'єктів. Досить часто саме колективний підхід дозволяв емітенту суттєво скорочувати недооцінку акцій і тим самим максимізувати власну виручку від розміщення. Основними параметрами вдалого формування структури та складу андерайтингу сьогодні є: спроможність до економії, забезпеченість професійним аналітичним корпусом та інформаційна підтримка, репутація та статус інвестиційного банку, здатність забезпечити ефективний усесторонній зовнішній моніторинг (ринку, методів, інструментів, інвесторів та самого емітента) [2].

Здатність інвестиційного банку в процесі IPO ефективно виконувати функції посередника залежить від його репутації серед інвесторів та емітентів. Процедура due diligence, що проводить банк-андерайтер, дозволяє виявити важливу інформацію про операційну діяльність компанії-емітента, кваліфікацію її менеджменту та цінність компанії, в цілому. Ключовим аспектом цієї дії та важливим наслідком її здійснення є визначення об'єктивної ціни акцій, що розміщуються на ринку. Відповідно, ймовірність повторної співпраці інвестора з банком-андерайтером визначається репутацією останнього щодо здатності встановити точний рівень ціни. В свою чергу, емітент може стверджувати, що його акції оцінені правильно, посилаючись на андерайтера та підкріплюючи свою позицію його репутацією. Щоб мати довіру серед інвесторів банк повинен забезпечувати дві функції – відхиляти пропозиції «поганих» емітентів і гарантувати що IPO не переоцінено. Інвестори формують свої очікування майбутніх доходів на основі оголошеного їх поточного рівня та темпів зростання. З іншого боку, з метою забезпечення довіри серед емітентів, інвестиційний банк повинен забезпечувати постійне зростання рівня очікуваних доходів. Практика свідчить, що із 12 українських емітентів – учасників IPO в 2005–2010 рр. діяльність лише 5 забезпечила інвесторам прибуток [1]. Акції інших компаній після виведення на відкритий ринок продемонстрували різке падіння. І причини цього були не тільки в різких глобальних змінах. Звичайно, щоб уникнути такої ситуації компанії повинні виправдовувати очікування інвесторів. При цьому вони просто змушені нести додаткові витрати на підтримку ліквідності своїх акцій, в тому числі, при участі інвестиційних банків.

Список використаних джерел:

1. Резниченко Е. IPO для украинских компаний: нелёгкие деньги [Електронний ресурс] / Е. Резниченко. – Режим доступа: <http://vashigroshi.com/invest/funds-and-companies/4176-ipo>
2. Дрэйхо Дж. IPO. Как и почему компании становятся публичными: пер. с англ. / Дж. Дрэйхо. – М.: Весь мир; ИНФРА-М, 2008. – 392 с.

Безвербна О.М.

*Головне управління Державної казначейської служби України,
м. Київ, Україна*

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ

Ефективне планування бюджетних коштів є однією із важливих проблем, особливо в Україні, яка здійснює бюджетну політику в умовах обмежених бюджетних ресурсів. Першочерговими завданнями при цьому є визначення пріоритетів при розподілі фінансових ресурсів, джерел їхнього фінансування, контроль за цільовим, ефективним використанням бюджетних коштів розпорядниками.

Використання програмно-цільового методу в Україні відбувається відповідно до вимог Бюджетного кодексу, який передбачає складання і виконання бюджету в розрізі бюджетних програм. При цьому одна бюджетна програма може виконуватися лише одним головним розпорядником і відповідно не має аналогів. Видатки державного бюджету на реалізацію державних цільових програм, які мають багатогалузевий характер або передбачають виконання декількома центральними органами виконавчої влади, можуть передбачатися для кожного головного розпорядника – одного з виконавців державної цільової програми як напрям діяльності в межах його певної бюджетної програми, або як окрема його бюджетна програма, і призначатися на ту частину заходів державної цільової програми, яку безпосередньо повинен здійснювати такий головний розпорядник.

Разом з тим, бюджетні програми можуть бути співставними між собою за окремими ознаками (за належністю до одного головного розпорядника, одного підрозділу функціональної класифікації, а також за напрямками діяльності, тощо).

Згідно з міжнародною методологією та практикою зарубіжних країн система планування бюджету на підставі програм – це система прийняття рішень щодо розробки, аналізу, впровадження програм та розподілу ресурсів. Вона включає такі три основні етапи:

1) стратегічне планування – визначення та прогнозування довго- і середньострокових цілей, а також розробку стратегії заходів для їх реалізації. Обов'язковим елементом зазначеного етапу є відбір переліку відповідних напрямків і завдань, виходячи з фінансових можливостей. Це, як правило, визнача-

ється у вигляді програмних і прогнозних документів Уряду, до яких мають належати Програма діяльності Кабінету Міністрів України, Державна програма економічного і соціального розвитку на середньостроковий період;

2) формування програм – розробка, аналіз і відбір програм, які необхідно реалізувати головним розпорядникам для досягнення цілей, визначених на етапі стратегічного планування в програмних і прогнозних документах. На цьому етапі головні розпорядники розробляють програми, які вони повинні реалізовувати відповідно до програмних і прогнозних документів Уряду, визначають чіткі цілі, конкретні завдання та строки щодо їх реалізації (однорічні або багаторічні програми). Тобто, кожне міністерство, інший центральний орган виконавчої влади повинні мати проект чіткого плану своєї діяльності на короткостроковий (1 рік) та середньостроковий (від 3 до 5 років) періоди, який складається з окремих програм;

3) складання бюджету – визначення та аналіз ресурсів, необхідних для реалізації програми і досягнення поставлених цілей, та оцінка очікуваних результатів. На цьому етапі головний розпорядник на підставі плану своєї діяльності на коротко- та середньостроковий періоди більш чітко розподіляє людські, матеріальні та інші ресурси, необхідні для виконання певної програми, обраховує їх вартісну оцінку, і приводить у відповідність з можливостями бюджету. У результаті подається бюджетний запит Міністерству фінансів для включення відповідної програми до бюджету.

Під час визначення бюджетної програми необхідно чітко усвідомлення, насамперед, головним розпорядником, яким чином вимірювати результати реалізації такої програми. Це може бути кількість (обсяг) кінцевого продукту або послуг. У той же час, мета програми може бути надто складна та не піддаватися кількісному виміру. У такому випадку під «результатом» можна розуміти: а) можливість ефективно виконувати свої функції; б) безпосередній продукт (товари або послуги); в) корисність для суспільства або окремих категорій населення (молоді, пенсіонерів, тощо) від отримання кінцевого продукту; г) кількість або вид категорії населення – одержувачів кінцевого продукту; д) зміни, до яких може призвести реалізація бюджетної програми.

Це, у свою чергу, потребує розробки результативних показників, використання яких матиме важливе значення для планування бюджетних програм, оскільки дозволить чітко показувати віддачу від використаних бюджетних коштів, економічність і тривалість програми, її необхідність та відповідність пос-

тавленій меті, а також дасть можливість порівнювати бюджетні програми по роках, подібних установах в межах одного міністерства або між відомствами, з іншими країнами, і в кінцевому рахунку – відбирати найбільш ефективні бюджетні програми при розподілі обмежених бюджетних ресурсів. Результативні показники групуються за такими типами: 1) показники затрат; 2) показники продукту; 3) показники ефективності; 4) показники якості.

Крім того, посиляться спроможність головних розпорядників надавати пріоритет бюджетним програмам відповідно до основних завдань та поставлених цілей у своїй діяльності.

До основних елементів програмно-цільового підходу в бюджетному процесі також слід віднести оцінку необхідних та можливих бюджетних ресурсів для продовження бюджетних програм у наступних за плановим роках, макроекономічний аналіз впровадження цих бюджетних програм у середньостроковій перспективі, їх вплив на інші основні параметри соціально-економічного розвитку (стратегічне бюджетне планування).

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, програмно-цільовий підхід у бюджетному процесі загалом включає такі основні елементи:

- визначення загальної мети програми (на середньостроковий період); завдань програми на короткостроковий період; напрямів діяльності, які забезпечують реалізацію програми;
- середньострокове бюджетне планування (при визначенні видатків на бюджетну програму на плановий рік кожен головний розпорядник повинен оцінювати необхідні і можливі бюджетні ресурси для її продовження у наступних за плановим роках, очікуваний результат і вплив від впровадження бюджетної програми у плановому році на обсяг відповідних видатків у наступні періоди);
- пріоритезація головними розпорядниками своїх бюджетних програм у повній відповідності до основної мети діяльності (місії) такого головного розпорядника відповідно до законодавства;
- визначення відповідального виконавця за виконання бюджетної програми у системі головного розпорядника, яким може бути або структурний підрозділ міністерства (відомства), або підвідомчий йому орган, або небюджетна організація, що безпосередньо управляє виконанням такої бюджетної програми і несе відповідальність за результати її реалізації;
- розробка критеріїв оцінки і аналізу результативності бюджетної програми щодо обсягів затрат, кінцевого продукту, ефективності і якості;

- формування і затвердження бюджетних призначень головним розпорядником у розрізі бюджетних програм;

- регулярне звітування головних розпорядників за досягнуті результати в процесі впровадження відповідних бюджетних програм.

Для успішного використання програмно-цільового методу в Україні необхідно мати чітко визначені стратегічні програми уряду, запроваджувати елементи стратегічного бюджетного планування, розробляти й удосконалювати програми розвитку регіонів, розвивати систему показників виконання бюджетних програм.

К.е.н. Бєлікова Н.В.

*Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України,
м. Харків, Україна*

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ СИСТЕМНИХ РЕФОРМ

*Нет ничего опаснее, чем пытаться
преодолеть пропасть в два прыжка
Д. Л. Джордж*

Протягом тривалого періоду часу Україна переживає період свого становлення як самостійної держави. Руйнування командно-адміністративної системи, перехід до ринкових механізмів, виникнення першого українського бізнесу, трансформація суспільних інститутів, та, кінець кінцем, світосприйняття більшості населення країни, – всі ці події, втиснуті в останні двадцять років, можна коротко назвати словом «реформи».

Як бачимо, реформування економіки України, було процесом напруженим та болісним, що пояснюється двома причинами:

- по-перше, реформи були глибокими та достатньо стрімкими;
- по-друге, їх ефективність залишалась на дуже низькому рівні.

Підтвердженням глибини та стрімкості реформ слугує загальновідомий факт застосування методів шокової терапії та славнозвісного «вашингтонського консенсусу»; на користь другої причини свідчить комплекс проблем соціально-економічного розвитку України та її регіонів, які протягом всього періоду реформування тільки поглиблювалися. До таких проблем можна віднести загострення асиметрії економічного розвитку, зокрема формування

низки проблемних (або периферійних) регіонів, які значно відстають не тільки від центру, але й від середніх для країни показників; погіршення якості життя населення та відповідне зростання соціальної напруги; практично повну відсутність точок зростання, які могли б стати осередками економічного пожвавлення.

В цих умовах в 2010 р. в Україні почався новий виток системних реформ, який ознаменувався прийняттям Програми економічних реформ України на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1]. Цей документ визначає основні етапи проведення реформ, стратегічні завдання реформування, а також показники моніторингу реформ, що є безперечно позитивним моментом, бо дозволить своєчасно коректувати не тільки алгоритми здійснення заходів з реформування, але й змінювати оперативні завдання. Даний документ представляє собою «практичний план» реформування економіки та позбавлений певного науково-методологічного обґрунтування.

Проте проведення реформ в Україні передбачає застосування вагомого теоретичного підґрунтя та системного бачення їх здійснення. Для цього доцільно проаналізувати деякі з існуючих теорій реформ, надбання яких допоможуть розробити ідеологію та концепцію реформування економіки України (рис. 1).

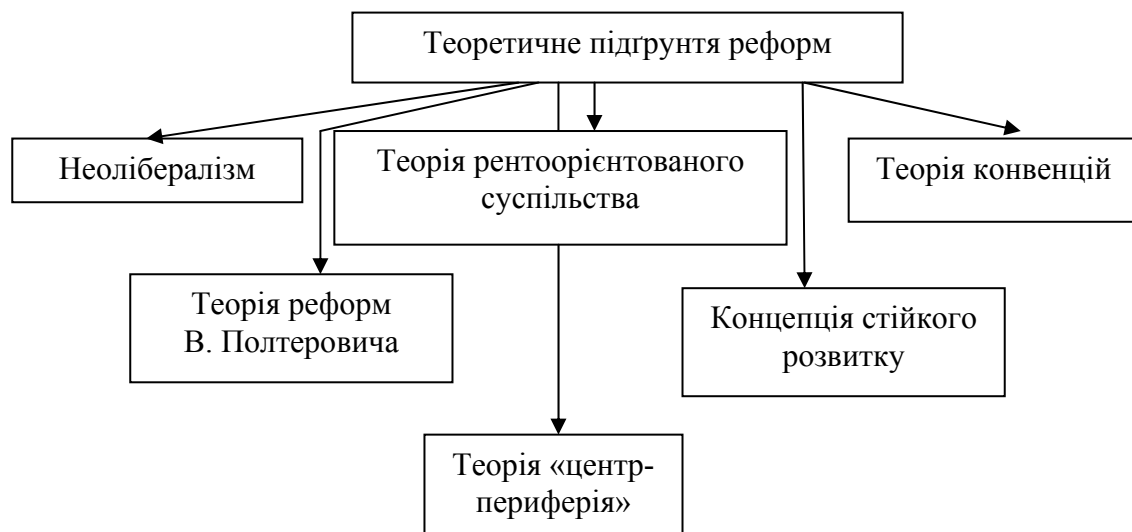


Рис. 1. Основні теорії та концепції, надбання яких можуть бути застосованим в процесі реформування економіки України

Всі ці теорії зробили значний внесок в розвиток сучасного економічного мислення, проте доцільно розглянути одну з них докладніше. Теорія «центр-

периферія» може бути використана під час наукового обґрунтування проведення реформи адміністративно-територіального устрою регіонів України з метою стимулювання їх соціально-економічного розвитку.

Зародження теорії «центр-периферія» відбулося на початку 30-х рр. XIX ст., коли німецькими вченими В. Крісталлером й А. Льюшем були проведені дослідження особливостей географічного розташування населених пунктів й територіального розвитку країн, й розроблено теорію центрального міста. Як приклад досліджувався випадок, коли просторова організація адміністративно-територіальної одиниці (наприклад, району) включає міста, поселення та села. В подальшому модель «центр-периферія» набула класичного вигляду в роботі Дж. Фрідмана [3].

У цій моделі невеликий по території центр, який об'єднує найбільш передові технологічні і соціальні досягнення, протиставляється величезній периферії – сукупності віддалених і слаборозвинених територій із сповільненою модернізацією, яка є джерелом ресурсів і споживачем інновацій. Виділяють також напівпериферійні райони, які займають проміжне становище, – колишні центральні з застарілою технологічною базою, або близько розташовані до центру периферійні райони, які більш ефективно взаємодіють з центром. Модель «центр-периферія» застосовується на різних рівнях: глобальному, регіональному, локальному.

Дослідження, проведені в рамках науково-дослідних робіт Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, свідчать про доцільність застосування теорії центр-периферія під час розробки проекту модернізації адміністративно-територіального устрою Харківської області. Такий проект передбачає створення точок соціально-економічного зростання в напівпериферійних та периферійних районах – Ізюмському, Куп'янському, Лозівському, Первомайському та Чугуївському, в першу чергу, за рахунок впровадження комплексних інвестиційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS14838.html
2. Павловський М. Помилки реформ. Чи можливо їх виправити? / М. Павловський // Віче. – 1997. – № 1. – С. 62-63.
3. John Friedmann Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. – MIT Press, 1966. – 279 p.

К.е.н. Бойко Є.О.

*Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова,
м. Миколаїв, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ МОРСЬКОГО ТРАНСКОРДОННОГО КЛАСТЕРА В УКРАЇНІ

Націленість морських торговельних портів на зростання конкурентоспроможності обумовлюють пошук нових форм співробітництва, реалізація яких дозволить підвищити ефективність господарювання за допомогою розширення сфери функціонування підприємств портової діяльності шляхом створення морських транскордонних кластерів.

Слід зазначити, що 19 із 25 регіонів України є прикордонними, а їх сукупна площа становить близько 77% усієї території держави. На сьогодні на території України діють 9 єврорегіонів, а саме: «Буг» (Україна, Польща, Білорусь), «Карпатський єврорегіон» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія), «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія), «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь) та «Слобожанщина» (Україна, Росія), «Ярославна» (Україна, Росія), «Донбас» (Україна, Росія) [3, с. 5].

На сьогодні в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства, який почав діяти з 2007 р., розроблено проект створення в басейні Чорного моря «Єврорегіону «Чорне море», до якого увійдуть: Болгарія Греція, Румунія, Україна, Туреччина, Росія, Грузія, Придністровський регіон Молдови (м. Тирасполь). Отже, на сьогодні завершується процес інституціоналізації транскордонного співробітництва у вигляді єврорегіонів по усьому периметру державного кордону України.

Беручи до уваги зростаючий інтерес до транскордонного співробітництва з боку ЄС, євро регіон «Чорне море» може стати важливим інструментом просування України на шляху європейської інтеграції, бо дозволив би долучити до цього процесу приморські області України – Херсонську, Миколаївську, Одеську, Запорізьку, Донецьку та АР Крим. Це також дозволить збільшити інвестиційну привабливість України [2].

Для організації діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, спрямованої на досягнення конкретної економічної мети, доцільно в рамках єврорегіону «Чорне море» створити морський транскордонний кластер, який би охоплював приморські регіони країн Чорноморського басейну.

Морський кластер, як відомо, об'єднує не тільки судноплавство і порти, суднобудування і судноремонт, рибальство і рибообробки, морський туризм та морське освіту, але і цілий ряд інших видів діяльності.

У світовій практиці кластери зарекомендували себе як життєздатні структури, які здатні ефективно функціонувати і приносити позитивні результати навіть за відсутності відповідної нормативно-правової бази та допомоги з боку держави.

Створення і функціонування транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні забезпечить активізацію економічного співробітництва країн цього регіону. Для України створення такого кластера полегшить інтеграцію її чорноморських портів у сучасну регіональну логістичну мережу, а вітчизняних підприємств – у існуючі міжнародні виробничі ланцюги, посилюючи рівень активності бізнесу, його інноваційність та конкурентоспроможність. Незважаючи на визначну роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання, без державної підтримки створення транскордонного морського кластера в Причорномор'ї неможливе. Тому на даному етапі впровадження кластерної моделі транскордонної співпраці необхідною є розробка організаційно-правового механізму функціонування транскордонних морських кластерів, а також в подальшому має бути розроблена методика для кількісної оцінки ефективності транскордонної взаємодії в рамках морського кластера.

Для якнайшвидшого впровадження кластерних структур в сферу портової діяльності України необхідно здійснити наступні кроки [1]:

1) провести наукові дослідження щодо виявлення основ функціонування кластерів в Україні та особливостей їх реалізації в портовому господарстві, на базі чого ініціювати формулювання пропозицій щодо розроблення нормативно-правової бази щодо розвитку кластерних структур в Україні;

2) розробити Концепцію розвитку портового господарства України з використанням передових форм взаємодії суб'єктів господарювання, які базуються на територіально-галузевому принципі побудови, тобто необхідно передбачити в рамках даної Концепції програму використання, механізм створення та розвитку кластерних структур в морській галузі;

3) провести публічне обговорення вищевказаної Концепції із залученням вчених-фахівців морської галузі, представників підприємств і організацій портової діяльності, місцевих органів влади;

4) налагодити взаємовигідне співробітництво між підприємствами та організаціями портової діяльності та навчальними закладами;

5) залучити до співпраці представників вже функціонують в Україні кластерів для обміну досвідом у створенні і розвитку кластерних структур.

Список використаних джерел:

1. Гребенник Н.Г. Факторы привлекательности морского кластера [Електронний ресурс] / Н.Г. Гребенник. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rmugt/2010_31/Files/3103.pdf
2. Єрмакова О.А. Перспективи створення транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні / О.А. Єрмакова // Економіка промисловості. – 2008. – №3. – С. 141–147.
3. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво / Н.А. Мікула. – К.: Крамар, 2011. – 259 с.

Бугас Т.В., Доценко І.О.

Хмельницький національний університет, Україна

РИНОК НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

На сьогодні, коли закінчилися приватизаційні процеси в реальному секторі і національна економіка потребує довгострокового і дешевого капіталу для забезпечення інноваційних процесів, суттєво підвищується роль небанківських фінансових установ

Нині в Україні банківська система значно випереджає небанківські фінансові установи за обсягом активів, сумою залучених ресурсів, а отже, постає питання витіснення банками небанківських фінансових установ із ринку фінансових послуг. Однак, небанківські фінансові установи можуть зайняти свою певну нішу, надавати послуги, не характерні для українських банків [3, с. 145-147].

Небанківські фінансові установи поділяються на дві групи. Першу складають фінансові інституції банківського профілю з обмеженим колом банківських операцій (лізингові й факторингові компанії, кредитні спілки і товариства, ломбарди, товариства взаємного кредитування, розрахункові (клірингові) центри). До другої групи належать фінансові інституції небанківського спрямування, які, маючи певні фінансові ресурси, здійснюють кредитні операції (страхові компанії, інвестиційні компанії і фонди, пенсійні фонди, фінансові компанії) [2].

У сучасній високорозвиненій ринковій економіці частина доходів, які отримує населення, набуває характеру потенційного інвестиційного ресурсу, а з боку суб'єкта господарювання постійно зростає потреба в такому ресурсі. У той же час готовність населення здати свої заощадження в тимчасове користування визначається індивідуальною мотивацією особи, що передбачає наявність різноманітних форм залучення цих заощаджень. Це різноманіття не може бути забезпечено тільки банківською системою й тому в сучасних умовах набуває стрімкого поширення система небанківських фінансово-кредитних установ рис. 1 [1, с. 285-288].

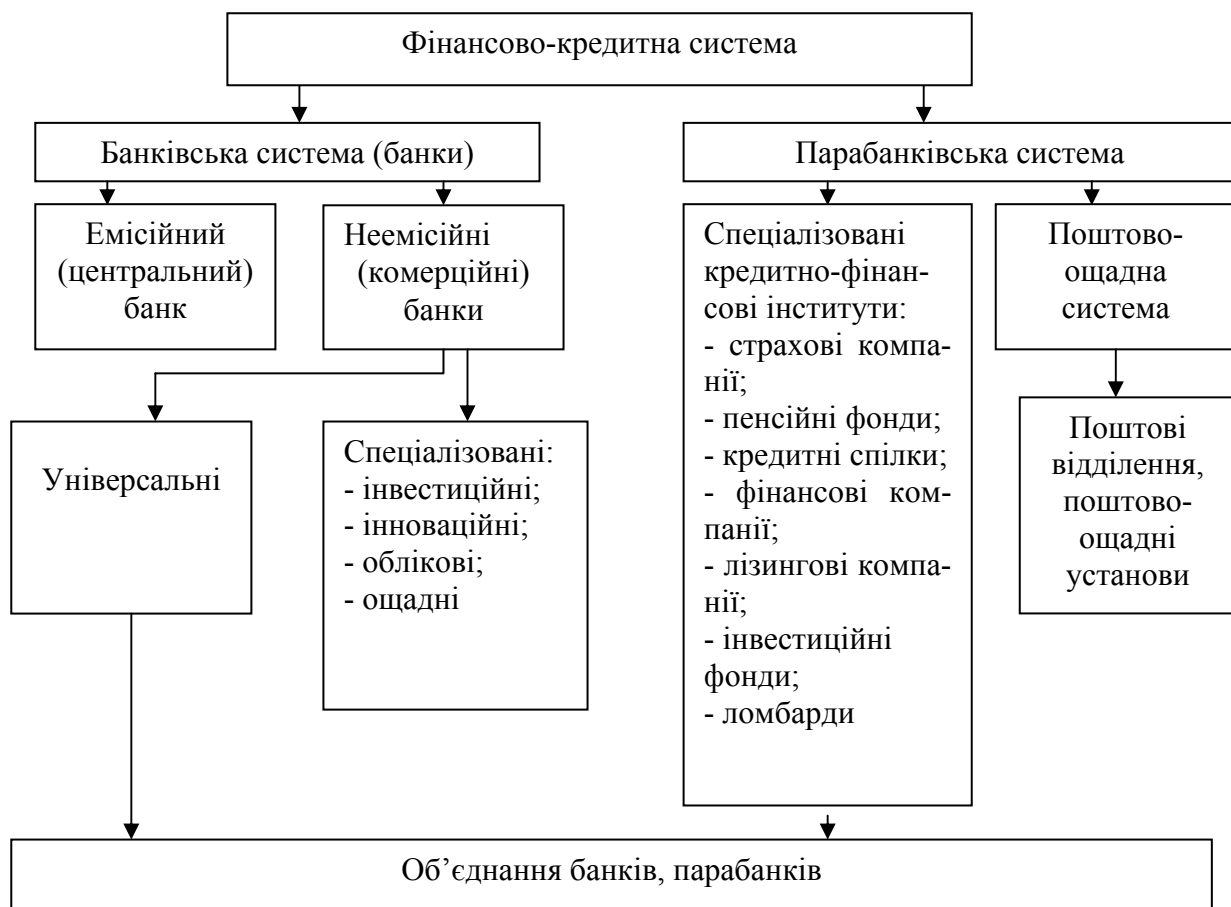


Рис. 1. Структура фінансово-кредитної системи України

Щодо поточного стану ринку небанківських фінансових послуг України то протягом I кварталу 2011р. ринок кредитних спілок характеризується скороченням кількості учасників з 659 до 652 одиниць. Також спостерігається зменшення кількості членів, які мають внески на депозитних рахунках спілок, з 78,9 до 61,1 тис. осіб та членів кредитних спілок, які мають діючі кредитні договори, з 343,0 до 322,1 тис. осіб. Крім того відбулося зменшення балансової вартості капіталу спілок з 1117,3 млн. грн. до 938,2 млн. грн. (або на 16,0 %).

Ринок послуг факторингу протягом I кварталу 2011 р. показав зростання, перевищивши обсяг наданих факторингових послуг за I квартал 2010 р. на 88,5 % (495,6 млн. грн.). Кількість компаній, які мали ліцензію Держфінпослуг на право надавати послуги факторингу, станом на 01.01.2011 р. складає 80 установ.

Продовжує зростати ринок послуг ломбардів, сукупний розмір яких за підсумками I кварталу 2011 р. склав у вартісному вираженні 950,8 млн. грн. При цьому головним видом забезпечення ломбардних кредитів залишається застава виробів з дорогоцінних металів та каміння (91,6% наданих застав). Протягом I кварталу 2011 р. продовжилася тенденція до зростання середнього розміру наданого ломбардного кредиту, який за підсумками I кварталу 2011 р. дорівнює 632,2 грн.

I квартал 2011 р. характеризується поживавленням ринку фінансового лізингу. Так, за підсумками I кварталу 2011 р. констатується збільшення обсягів лізингових операцій порівняно з аналогічним періодом як 2009р., так і 2010 р. Вартість укладених договорів фінансового лізингу за підсумками I кварталу 2011 р. становила 1274,7 млн. грн., що на 80% більше ніж за аналогічний період 2010 р. (708,4 млн. грн.). Із загального обсягу послуг фінансового лізингу лише 0,7 млн. грн. припадає на фінансові компанії, а решта 1274,0 млн. грн.) – на послуги, надані юридичними особами, які мають відповідний дозвіл Держфінпослуг.

Ринок недержавного пенсійного забезпечення характеризується зменшенням темпів проросту кількості укладених пенсійних контрактів. Сукупні активи НПФ за результатами I кварталу 2011р. зросли на 6,7% (77,1 млн. грн.) і станом на 01.01.2011 р. дорівнювали 1,21 млн. грн. Система недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх років розвивається досить динамічно. З огляду на це, система НПЗ має потенціал для подальшого розвитку.

Станом на 01.01.2011 р. всього було зареєстровано 453 страхових компанії, з них: 66 – СК зі страхування життя (СК «life») (70 установ на 01.01.2010), 387 – СК, що здійснюють види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-life») (374 установи станом на 01.01.2010) [5].

Досягти високого рівня надання фінансових послуг небанківські фінансові установи можуть завдяки:

- збільшенню швидкості обслуговування клієнтів небанківської фінансової установи;
- забезпеченню якості (повноти, характеру) та комплексності надання інформації і консультацій щодо особливостей, переваг та економічних характеристик фінансової послуги;
- терміновості та своєчасності здійсненню фінансової операції;

- професійності та кваліфікованості персоналу, відсутності помилок при обслуговуванні клієнта і оформленні фінансової операції;
- особливості режиму роботи небанківської фінансової установи, зорієнтованого на потреби потенційних клієнтів;
- індивідуальному підходу до потреб клієнтів;
- повноти, надійності та своєчасності виконання взятих на себе зобов'язань тощо [4, с. 237-240].

Отже, першочерговим завданням небанківських фінансових установ при формуванні політики забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та реалізації стратегії позиціонування повинно стати досягнення високого рівня довіри у своїх клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Мужилівський М.Д. Удоскоєнення структури фінансово-кредитної системи з метою активізації діяльності небанківських фінансових установ / М.Д. Мужилівський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – С. 285-288.
2. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
3. Свердел М.О. Небанківські фінансові установи на фінансовому ринку України / М.О. Свердел // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 145-147.
4. Сідельник О.П. Позиціонування небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг як фактор підвищення їх конкурентоспроможності / О.П. Сідельник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 237-240.
5. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за I квартал 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_I_kv_2011.pdf

Громадская О.С.

Магнитогорский государственный университет, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА НИЗКОГО УРОВНЯ ДОВЕРИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Часто в литературе можно встретить образное сравнение банковской системы с кровеносной системой организма. Очевидно, что вследствие внешних и системных проблем банковской сферы, страдает вся система экономических отношений как на национальном, так и на международном уровнях.

Одной из таких проблем, имеющих институциональную природу, является низкий уровень доверия участников банковской деятельности.

Экономическое доверие базируется на степени уверенности субъекта в надежности отношений и добросовестности выполнения контрактов и имеет решающее значение для начала, продолжения или окончания сотрудничества. Высокий уровень доверия в банковской деятельности сокращает транзакционные издержки двойного долгового обмена обязательствами, расширяет каналы перемещения денег и способствует развитию банковских услуг. Следствием низкого уровня доверия между экономическими субъектами становятся риск и неопределенность, столь присущие отечественной банковской системе.

Во-первых, низкий уровень доверия в банковской сфере тормозит формирование ресурсной базы банков в части размещения сбережений населения на депозиты. На сегодняшний день только 20% населения предпочитает хранить свои сбережения в банках. Еще 16% граждан по – прежнему держат деньги под «матрацем», а более 60% населения вообще не имеют сбережений. Таким образом, из тех граждан, которые имеют сбережения примерно 42% предпочитают хранить деньги дома [1]. Вышеприведенные цифры подтверждают тот факт, что значительная часть граждан не доверяет финансовым рынкам. Причем, несмотря на наличие системы страхования вкладов, население предпочитает хранить деньги в Сбербанке, что усиливает монополизацию и диспропорциональность развития банковского сектора.

Во-вторых, низкий уровень доверия препятствует осуществлению банками своих активных операций: а именно кредитование реального сектора экономики, прежде всего предприятий малого и среднего бизнеса. Недоверие банков к предприятиям – заемщикам вызвано оппортунистическими практиками поведения предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ), например, таких как предоставление в залог дружеских векселей, несуществующего или не принадлежащего им имущества, фальсификация документов, высокая доля «теневых», недекларируемых доходов и др. Все это происходит в условиях недоверия к банкам и со стороны бизнеса, которое с одной стороны обусловлено недостатком экономических (финансовых) знаний у предпринимателей, а именно: понимание принципов кредитования, сути банковских продуктов, умение формировать из ряда вариантов наиболее оптимальный кредитный бизнес-план и др. С другой стороны, отдельные коммерческие банки, используя мошеннические схемы и действуя в угоду собственным экономическим интересам, портят репутацию всей банковской системы. Громким скандалом обернулась череда отзывов лицензий в конце 2010 г. у Межпромбанка и груп-

пы так называемых уринских банков: Славянский Банк, Традо-Банк, банк «Монетный двор», Уралфинпромбанк и Донбанк. Неправомерными действиями со стороны этих банков были предоставление кредитов компаниям, которые не вели реальной производственной деятельности, предоставление заведомо недостоверной отчетности, вывод активов путем покупки фальшивых ценных бумаг дело. Прежде всего от деятельности этих банков пострадали предприятия, открывшие в них расчетные счета и имеющие депозиты, так как в отличие от населения депозиты юридических лиц не застрахованы.

В-третьих, экономическое недоверие в банковской системе парализует не только сферу отношений банк–клиент, банки не доверяют друг другу, вследствие чего не формируется институт межбанковского кредитования. Также кризис доверия прослеживается и в отношении ЦБ к деятельности малых и средних региональных банков, вследствие чего не создаются конкурентные условия для развития последних.

Автор считает, что проблему недоверия невозможно решить без участия государства. Для этого необходимо повышать уровень финансовых знаний населения, в частности о системе страхования вкладов. По результатам исследования ВЦИОМ, выяснилось, что в апреле 2010 г., только 3% опрошиваемых ответили, что знают достаточно хорошо, как функционирует система страхования вкладов в российских банках, 16% знают о ней в общих чертах, большинство опрошенных – 47% никогда не интересовались этим вопросом. Результаты данного опроса еще раз подтверждают остроту проблемы вовлечения сбережений населения в коммерческие банки. Становится очевидным, для того, чтобы иметь экономически активное и грамотное население, предстоит поднимать правовую, экономическую культуру, осуществляя для этого инвестирование в образование и воспитание человека, меняя стереотипы мышления и поведения населения. Эти задачи могут быть решены совместными усилиями государства, бизнеса, с использованием возможностей всей системы культурно-образовательных учреждений страны.

В сфере банковского кредитования необходимо развивать механизмы государственно частного партнерства (ГЧП) в банковском бизнесе такие как: предоставление государственных гарантий по кредитам, софинансирование крупных инвестиционных проектов, субсидирование кредитных ставок. По этому поводу О.И. Лаврушин пишет: «Государство практически ушло от регулирования кредитных отношений, передав функции перераспределения ком-

мерческим банкам... Если надеяться, что наши банки, стремящиеся к получению прибыли, сами будут регулировать кредитные отношения в обществе, осуществлять межотраслевой и межрегиональный перелив капиталов, предоставлять дешевые кредиты, то ждать этого придется слишком долго» [2].

Как показывает зарубежный опыт предоставление государственных гарантий имеют ряд преимуществ по сравнению с другими формами ГЧП. Традиционно они являются наименее затратными для государства, не требуют немедленного отвлечения бюджетных средств и позволяют привлечь в национальную экономику инвестиции в несколько раз превышающие размер создаваемых государством гарантийных фондов или открываемых линий. Например, в США государственная поддержка развития малого и среднего бизнеса включает различные кредитные программы реализуемые через коммерческие банки. Имеется кредитная программа LowDoc: при оформлении требуются минимальные документы, возможен кредит до 150 тыс. долл., заявитель и кредитующий банк заполняют форму заявки и направляют в SBA, где в течение трех рабочих дней принимают решение. Решение в 95% положительное [3].

Также необходимо стимулировать формирование региональных гарантийных фондов. Такие фонды предоставляют заемщику поручительство и субсидирование процентной ставки по кредиту. Для банков использование поручительств это способ снижения риска и снижения нормы отчислений в фонд обязательного резервирования за счет отнесения кредита к более надежной группе по риску. Для заемщика это возможность снижения процентной ставки. Показателен опыт Оренбургской области, в которой активно работают два гарантийных фонда. К концу 2009 г. Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области, выдал 46 поручительств на сумму 91 млн. руб., а предприниматели получили средства в сумме 270 млн. руб. Под поручительство «Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства» филиалом ОАО «Россельхозбанк» заключены кредитные договоры с сельскохозяйственными кооперативами на сумму свыше 67 млн. руб. [4].

Реализация данных программ потребует прежде всего увеличения бюджетных средств, формирования законодательно-правовой базы механизмов ГЧП, разработку федеральных, региональных и местных программ по предоставлению гарантий, поручительств и субсидий в первую очередь субъектам МСБ.

Таким образом, для того, чтобы повысить уровень экономического доверия в банковской системе государству необходимо сформировать институциональные условия, в частности институт ГЧП, позволяющий банкам прибыльно для себя и с учетом экономических интересов своих клиентов осуществлять банковские операции.

Список использованных источников:

1. Где хранят деньги россияне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bre.ru/news/27444.html>
2. Лаврушин О.И. Кредит и экономический рост / О.И. Лаврушин // Банковское дело. – 2010. – №1. – С. 25.
3. Чибисов А.А. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса / А.А. Чибисов // Финансы и кредит. – 2010. – №6. – С. 45.
4. Стахнюк А.В. Малый бизнес: проблема доступности кредитов / А.В. Стахнюк // Деньги и кредит. – 2010. – №3. – С. 23-26.

К.е.н. Гулько Л.Г., Кунда Н.В.

Хмельницький національний університет, Україна

ОСНОВНІ ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Діяльність комерційних банків пов'язана з різноманітними ризиками, основним серед яких є кредитний. Адже кредитні операції становлять переважну частку активів банку та приносять найбільший дохід. Загострення світової фінансової кризи спричинило значне зростання проблемних кредитів та змусило банків шукати ефективних шляхів управління кредитними ризиками, зокрема їхньої мінімізації.

Нестабільність економічної ситуації в країні, недосконалість законодавчої бази в цій сфері зумовлюють необхідність детального дослідження проблем ризиків кредитування. А тому, дана тема є дуже актуальною на сьогоднішній день.

Питанням управління кредитними ризиками присвячені наукові публікації та статті українських учених-економістів і науковців, зокрема таких, як: І.А. Бланк, В.В. Вітлінський, Л. Бондаренко, В.І. Грушко, А.Т. Гловко, О.І. Кіреєв, О.С. Любунь, С.І. Накончний, О.В. Пернарівський, О.С. Полетаєва, Л.О. Примостка, Т.С. Смовженко, Н.П. Шульга, О.І. Ястремський та інші.

Проте, питання щодо мінімізації кредитного ризику потребують подаль-

ших наукових досліджень і розробок. Зокрема, актуального на сьогодні є розробка теоретичних пропозицій і рекомендацій з покращенням методів мінімізації кредитного ризику, широке практичне використання яких допоможе банківській системі України підвищити ефективність діяльності всіх кредитних інститутів у процесі кредитування.

Виходячи з актуальності теми, метою статті є висвітлення системи мінімізації кредитних ризиків у вітчизняних банківських установах.

Відповідно до методичних рекомендацій НБУ кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [3].

У банківській справі ризик цілком нормальне явище. Щоб отримати суттєвий прибуток, необхідно йти на обґрунтований (допустимий) ризик. Слід зауважити, що процес оцінки кредитного ризику еволюціонував від використання простих підходів до більш складних, зокрема: номінальної вартості; зваженої за ризиками суми активів; зовнішніх/внутрішніх кредитних рейтингів; величини ймовірних утрат, розрахованої за допомогою внутрішньої моделі оцінки кредитного ризику для кредитного портфеля [2].

Підвищений рівень ризиковості кредитних операцій може бути причиною не тільки погіршення ліквідності банку і зменшення прибутковості, а й невиконання своїх зобов'язань перед клієнтами, наслідком чого буде банкрутство, втрата коштів вкладників, порушення системи організації безготівкових розрахунків в народному господарстві.

З метою зниження кредитних ризиків комерційні банки використовують різноманітні прийоми та заходи захисту від кредитного ризику (рис. 1).

Особливість перелічених методів полягає у необхідності їх послідовного застосування, оскільки одночасно вони є етапами процесу кредитування. Якщо на кожному етапі перед кредитним працівником поставлено завдання мінімізації кредитного ризику, то правомірно розглядати етапи процесу кредитування як методи управління ризиком окремої позички.

Розглянемо дані методи детальніше.

Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (величина капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності

(галузь економіки, географічний регіон). Розрізняють три види диверсифікації — галузеву, географічну та портфельну.



Рис. 1. Способи захисту і зниження ступеня кредитного ризику [1]

Створення резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів, які надалі використовуються для компенсації неповернених кредитів. З одного боку, резерв під кредитні ризики служить захистом вкладників, кредиторів та акціонерів банку, а з іншого — резерви підвищують надійність і стабільність банківської системи в цілому.

Важливе значення для забезпечення кредиту мають передбачені законодавством або договором види його забезпечення: порука, гарантія, неустойка (штраф, пеня), застава. Види забезпечення кредиту (способи забезпечення виконання кредитних зобов'язань) — це спеціальні засоби, що не мають загального значення і призначаються за домовленістю сторін або за вказівкою закону. Самостійне існування способів забезпечення виконання зобов'язань неможливе. Якщо не дійсне саме кредитне зобов'язання, то не дійсним є і спосіб його забезпечення.

Страхування — це ефективна система щодо зменшення впливу кредитних

ризиків, що передбачає такі варіанти: самострахування, яке активно впроваджувалось через формування та використання резервів по кредитних операціях та страхування, за яким страхувальник шляхом сплати премії забезпечує собі або третій особі, в разі настання події, обумовленої договором, суму виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності.

Лімітування як метод зниження кредитного ризику широко застосовується у практиці як на рівні окремого комерційного банку, так і на рівні банківської системи в цілому. Він полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позичок, що дозволяє обмежити ризик.

Метою аналізу кредитоспроможності є оцінка результатів фінансової діяльності позичальника, на підставі якої банк приймає рішення щодо можливості надання кредиту або припинення кредитних відносин з даним клієнтом. Кредитоспроможність позичальника — це його здатність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Комерційний банк повинен щоквартально проводити оцінку фінансового стану позичальника. Сам факт визначення кредитоспроможності та фінансового стану клієнта має стимулювати підприємство-позичальника підвищувати ефективність своєї фінансово-господарської діяльності.

Отже, слід зазначити, що для вирішення проблеми управління кредитним ризиком необхідні теоретичні розробки у цій галузі та практичні навички працівників банку з аналізу та мінімізації можливих витрат, пов'язаних із кредитною діяльністю.

Проблема кредитних ризиків та шляхів зниження їх рівнів у процесі активної діяльності комерційних банків, раціонального та безпечного управління кредитним портфелем є найголовнішою для банків, особливо на сучасному етапі економічного реформування в Україні. Успішне її вирішення сприятиме надійному функціонуванню, фінансовій стійкості не тільки самого комерційного банку, але й тієї сфери, в котрій він провадить свою діяльність.

Список використаних джерел:

1. Єлейко І.В. Особливості мінімізації кредитного ризику банківської установи / І.В. Єлейко, О.В. Сідак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 150-158.
2. Кузнєцов І.О. Кредитний ризик: суть, виникнення та методи усунення / І.О. Кузнєцов // Інноваційна економіка. – 2008. – № 1. – С. 85-86.
3. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» : затверджено постановою НБУ від 15.03.2004 № 104. – С. 45.

К.т.н. Джур О.Є.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

НОВІ ОРІЄНТИРИ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В умовах глобалізації сучасного світу транснаціональні корпорації (ТНК) є ключовими економічними факторами, які здатні створювати транснаціональні мережі в окремих секторах економіки і тим самим обмежують можливості національних урядів і національного капіталу.

ТНК формують реальну конкурентоспроможність тієї чи іншої країни оскільки визначають географію науково-дослідних та конструкторських робіт у світі через контроль над переміщенням основних компонентів інноваційної діяльності: венчурного капіталу, творчих лабораторій і висококваліфікованих кадрів.

Національні стратегії економічного розвитку формуються національними державами за умови збереження їх дієвості, тобто не нахождення до категорії не ефективних держав. Завдання, які стоять перед національними державами визначаються їх місцем в загальній ієрархії з огляду на ступінь їх залежності від (або впливу на) транснаціональних бізнес-угруповань, а саме:

- 1) колишні метрополії (США, Японія, Британія) – креатори ТНК (штаб-квартири розташовані на їх територіях, а менеджери ТНК є частиною національної еліти);
- 2) ФРН, Швеція, Канада та інші потенційні конкуренти ТНК, які водночас є ринком для них;
- 3) Індія, Китай, Бразилія, РФ – потенційні конкуренти ТНК, водночас найширший ринок діяльності корпорацій;
- 4) «Третій» світ (колишні колонії, постсоціалістичні країни) перебувають під контролем ТНК;
- 5) «Периферія світу ТНК». Це держави на південь від Сахари, окремі азійські та латиноамериканські держави, експлуатація яких є економічно невиправданою.

Геополітичний статус України (місце держави у світовому господарському комплексі) на сьогодні не визначений. За висновками фахівців залишаються перспективи забезпечення умов, необхідних для переходу країни до другої групи держав парадигми «світу ТНК», що забезпечить їй не попадання до групи периферійних країн.

В ХХІ столітті перед керівництвом держави постало завдання пошуку адекватних механізмів реагування на нові виклики реальності, серед яких проблема співіснування з інтернаціональними бізнес-угрупкуваннями та виснаження світових природних ресурсів.

Для цього є об'єктивні передумови. Однією з ключових особливостей державотворчого процесу в Україні є суттєвий вплив іноземних економічних акторів. Наявні результати десятиріччя трансформації від радянської планово-адміністративної економіки до економіки сучасної – ринкової, соціально-орієнтованої не дозволяють поки що розглядати Україну в якості незалежного гео економічного гравця. Необхідно визнати, що реальний стан вітчизняного господарського комплексу визначають наступні чинники:

1) Дефіцит довіри призводить до звуження горизонтів господарського планування економічних суб'єктів.

2) Не менше 70% ВВП контролюється декількома десятками олігархічних бізнес-структур. Відсутність розвиненого легального правового середовища в економічних процесах призвело до формування в межах цього осередку товаровиробників різного роду «тіньових» схем.

3) Таким симбіозом бізнесу, чиновників й «силовиків» і є наразі елітою нації, що реально приймає рішення й формує основні засади внутрішньої й зовнішньої політики. Корупція поступово інституціоналізується в якості одного з найдійовіших механізмів ведення будь-якої господарської діяльності.

4) Україна знаходиться на етапі, який відповідає змісту поняття «периферійний капіталізм». За аналогією з Бразилією, Індією чи Росією в країні не завершено формування інституту зрілого громадянського суспільства.

Вихід України на світові ринки товарів і послуг пов'язаний з впровадженням у національну економіку визнаних у світі правил і норм ціноутворення, прийнятного рівня заробітної плати, інших соціальних виплат, дотримання екологічних стандартів виробництва та, найголовніше, створення рівних можливостей для діяльності іноземного й національного виробника, тобто створення прозорого конкурентного бізнес-середовища.

Для України завдання трансформації національного господарського комплексу до стандартів реальної конкурентоспроможності (Європейського Союзу – насамперед) ускладнюється необхідністю збереження економічного суверенітету. Перед Україною постає надскладне й суперечливе завдання.

З одного боку, необхідно зберегти прерогативу національного уряду на

здійснення внутрішньої та зовнішньої політики в інтересах громадян України. З іншого, сучасний стан національної економіки, рівень розвитку Збройних Сил не дозволяють говорити про реальну політичну й економічну самодостатність України.

За всіх існуючих складнощів Україна має один з найповажніших у Європі структурно розгалужений промисловий комплекс. Особливо перспективним є агропромислове виробництво. На нашу державу припадає майже третина запасів чорнозему та 27% орної землі в Європі. Ми посідаємо шосте місце в світі з експорту сталі, сьоме – з експорту новітньої зброї, входимо у п'ятірку країн, які володіють найпередовішими космічними технологіями... Інша складова – геостратегічний потенціал держави: за своїми транзитними можливостями Україна посідає одне з провідних місць в Європі. Можна сказати про високий науково-освітній й технічний рівень кадрового потенціалу суспільства, сучасну мережу вищої школи.

Незважаючи на вкрай суперечливу ситуацію можна стверджувати, що в Україні все ще залишається шанс стати одним з впливових гравців світового економічного процесу. Україна зберігає реальні можливості здійснювати внутрішню та зовнішню політику виключно з огляду на національні інтереси, спираючись на конкурентоспроможну на світових ринках національну економіку.

Українська економіка є багатоукладною. Більшість з її секторів має реальну або потенціальну конкурентоспроможність на світовому ринку товарів і послуг. Головними завданнями стратегії економічного розвитку України, які можуть в ракурсі консолідації суспільства забезпечити оптимістичний сценарій розвитку держави, є:

- досягнення консенсусу політичних еліт стосовно стратегічних завдань держави;
- удосконалення чинного законодавства в забезпеченні економічного зростання;
- забезпечення необхідного освітнього рівня населення, який би відповідав постіндустріальному етапу розвитку світового господарства.

Реструктуризація промислового сектору в Україні зосереджує стратегічні пріоритети у таких сферах:

- розвиток високотехнологічних виробництв промислового комплексу, насамперед машинобудування (в тому числі авіа- та ракетобудування) та хімічної промисловості, що передбачає стимулювання виробництва імпортозаміщу-

вальної продукції, зміцнення науково-технічного потенціалу підприємств, підвищення ефективності інноваційної діяльності, реалізацію політики енергозаощадження;

- реформування металургії, як стратегічно важливої для України експортоорієнтованої галузі, для чого необхідно забезпечити зменшення енергоємності металургійного виробництва, збільшення попиту на внутрішньому ринку на вітчизняну продукцію металургійної галузі, підвищення її конкурентоспроможності за рахунок технологічного оновлення та оптимізації структури продукції, стимулювання експорту вітчизняної продукції;

- реалізація потенціалу галузей, орієнтованих на внутрішній ринок, передусім легкої та харчової промисловості, удосконалення організаційно-економічних засад функціонування внутрішнього ринку та торгівлі;

- реалізація організаційно-правових форм господарювання у промисловості України шляхом проведення корпоратизації за участю держави, перегляду антимонопольної політики, формування інвестиційної інфраструктури та кластеризації промислового виробництва;

- удосконалення фінансових механізмів структурних змін у промисловості, що передбачає заходи зі стимулювання інвестування підприємствами промисловості власних коштів, підвищення ефективності використання капітальних видатків Державного бюджету на фінансування промисловості, активізацію банківського кредитування промисловості, заохочення іноземного інвестування.

К.е.н. Іващенко П.О.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

Дудін М.М.

Харківський національний університет внутрішніх справ, Україна

МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Актуальність теми дослідження зумовлена наявністю напрацювань в напрямках: тіньова економіка і економічна безпека окремо (див., наприклад, матеріали конференції [1]). Але напрямок досліджень взаємозв'язків тіньової економіки та економічної безпеки держави досліджено недостатньо. Деякі кроки в цьому напрямку містяться в [2–4].

Мета доповіді полягає в висвітленні можливого механізму дії тіньових процесів на економічну безпеку України з якісної та кількісної точок зору.

Будемо спиратися на наступні означення, запропоновані в [5; 6].

Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [5, с. 1].

Тіньова економіка – незареєстрована в установленому порядку економічна діяльність суб'єкта господарювання, яка характеризується мінімізацією витрат на виробництво товарів, виконання робіт та надання послуг, ухиленням від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), статистичного анкетування та подання статистичної звітності, наслідком якого є порушення законодавчо встановлених норм (рівень мінімальної заробітної плати, тривалість робочого часу, умови і безпека праці тощо) [6, с. 2].

Згідно Господарському Кодексу України підприємництво як вид господарської діяльності – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [7, гл. 4, ст. 42].

Подальша використана термінологія визначена у вказаних джерелах.

Вплив тіньових процесів на рівень економічної безпеки держави можна подати наступним рисунком (рис. 1). Тіньова економіка впливає на економічну безпеку підприємницької діяльності в державі через форми та елементи управління, які представлені двома блоками.

Як впливає з рис. 1 механізм впливу тіньової економіки на економічну безпеку України передбачає можливість цілеспрямованого управління впливом. В управлінні пропонується використовувати такі форми як: забезпечення ефективної взаємодії держави і бізнесу в регулюванні економічних процесів і зміцненні економічної безпеки; підвищення якості управління підприємствами; всебічна підтримка малого підприємництва; інноваційна діяльність різних типів підприємств; розробка і втілення в життя структурної політики; активізація науково-технічної політики; запобігання витоку капіталів з України та їх повернення в національну економіку; реалізація антикорупційної політики.

До елементів системи управління впливом тіньової економіки на економічну безпеку підприємницької діяльності в Україні пропонуємо віднести: Президента України; Верховну Раду України; Раду національної безпеки і обо-

рони України; Кабінет Міністрів України; міністерства та відомства; Конституційний суд України, суди загальної юрисдикції; органи прокуратури; органи місцевої державної влади, місцевого самоврядування, підприємства, організації; громадяни та об'єднання громадян.

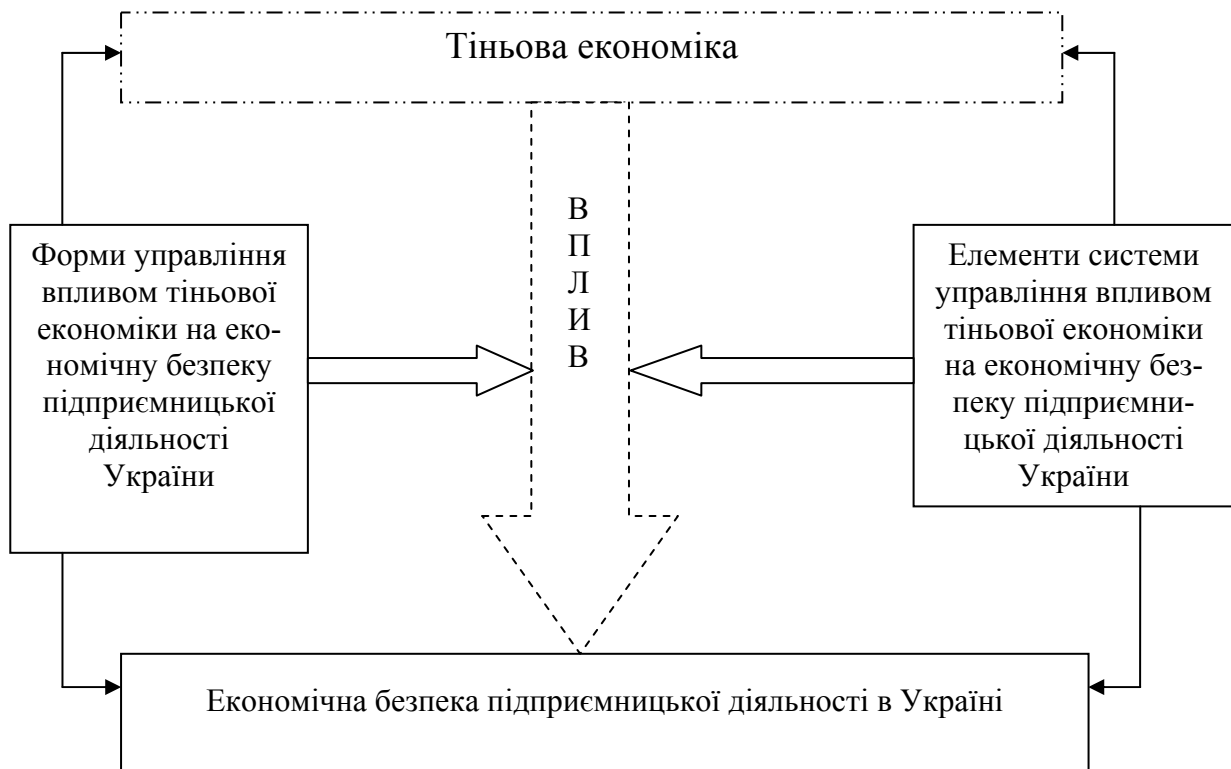


Рис. 1. Механізм управління впливом тіньової економіки на економічну безпеку України (розроблено авторами)

Дію механізму управління впливом тіньової економіки на економічну безпеку підприємницької діяльності в Україні на кількісному рівні пропонується подати у вигляді рекурентного співвідношення в наступній формі.

$$I_t = I_{t-1} + F_t(X_t, U_t) + \varepsilon_t, \quad (1)$$

де I_t – значення інтегрального індикатора економічної безпеки України в момент часу t ;

F_t – функціонал, що відображає закон формування змін рівня економічної безпеки за рахунок дії відповідних індикаторів, що відповідають за такі сфери економіки як: макроекономічна, виробнича, фінансова, інвестиційна, зовнішньоекономічна, науково-технологічна, соціальна, демографічна, енергетична, продовольча (це – вектор X_t);

U_t – інтегральний показник рівня тінізації економіки, який може бути отриманий з використанням чотирьох методів оцінки рівня тіньової економіки:

метод оцінки збитковості підприємств; електричний метод; фінансовий метод; метод «витрати населення – роздрібний товарооборот»,
 ε_t – похибка виміру.

Висновок полягає в тому, що сучасний рівень наукових досягнень у напрямку досліджень економічної безпеки підприємницької діяльності і тіньової економіки дозволяє аналізувати на якісному і кількісному рівнях вплив різних чинників на рівень економічної безпеки України.

Подальші розвідки передбачають формування аналітичного вигляду функціоналу F_t і виконання варіантних розрахунків можливих сценаріїв розвитку підприємницької діяльності країни в умовах детінізації економіки і забезпечення необхідного рівня економічної безпеки України.

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека України та виклики сьогодення // Збірник матеріалів XIII Міжнар. наук.-практ. конф. 28 травня 2010 року. – Ч. I. – К.: УДУФМТ, 2010. – 240 с.
2. Гончарова В.О. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку держави / В.О. Гончарова. – Х.: Видавничий центр ХНУ, 2001. – 195 с.
3. Задорожный Г.В. Экономическая безопасность и теневая экономика / Г.В. Задорожный, П.А. Иващенко, С.В. Тютюнникова. – Х.: Издательский центр ХИБМ, 1999. – 208 с.
4. Мушинська Н.Ю. Моделювання впливу тіньової економіки на обсяги податкових надходжень / Н.Ю. Мушинська // Тези доп. Всеукр. наук.-практ. конф. «Сучасні моделі і методи прогнозування соціально-економічних процесів». – К., 2006. – С. 123-125.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
6. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 18.02.2009 № 123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravoteka24.com/kodeksi/29-hozyaystvennyy_kodeks_ukrainy.html

Ключник Е.К.

*Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток,
Российская Федерация*

МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЕЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Стратегия технологического развития рыбной промышленности формируется комплексом управленческих решений, направленных на внедрение передовых технологий в отрасль. Одним из индикаторов реализации стратегии

является состояние материально-технической базы промышленности, оказывающее определенное влияние на конкурентоспособность и финансово-экономическую эффективность.

Необходимость акцентирования внимания требует техническое состояние основы производственного потенциала промышленности – рыбопромыслового флота (он составляет около 45% общей стоимости основных фондов). Главной проблемой является высокий уровень физического износа, следствием чего выступает ежегодное удорожание эксплуатационных расходов. Большая часть судов уже отработала нормативный срок службы, и с каждым годом за рамки нормативных сроков службы стремительно выходят оставшиеся. Ситуация усугубляется тем, что пополнение флота происходит за счет приобретения за рубежом поддержанных физически и морально устаревших судов: в Приморском крае производится в основном судоремонт и модернизация судов.

Таблица 1. Степень износа основных фондов крупных и средних предприятий Приморского края (2005-2010 годы), % от полной стоимости фондов на конец года

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего по Приморскому краю	39,8	37,1	31,0	32,4	27,6	31,6
Рыбная промышленность всего	57,2	59,1	59,5	62,1	62,0	62,3
рыболовство и рыбоводство	58,5	61,3	61,4	63,7	64,7	56,1
переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов	47,7	45,3	45,4	49,4	41,9	68,1

*Источник: [1].

Губительные экономические реформы и последующие за ними хозяйственно-экономические кризисы 90-х годов, сопровождавшиеся колоссальным финансово-инвестиционным оттоком, ускорили негативные процессы старения оборудования, в структуре активной части производственных фондов произошло резкое сокращение доли нового оборудования (сроком использования до 5 лет).

В новом тысячелетии на предприятиях рыбной промышленности Приморского края степень износа основных производственных фондов (ОПФ) продолжает стремительный рост: за пять лет (с 2005 по 2010 гг.) она возросла на 5,1 п.п. и к концу 2010 года составила 62,3%, что в 2 раза выше, чем в целом по Приморскому краю. Заметим, что степень износа в рыбной промышленности за анализируемый период всегда превышала среднепромышленный уровень, особенно высока она была в 2009 году – в 2,2 раза (табл. 1).

В то время как основные фонды крупных и средних предприятий

Приморского края увеличились более чем в 2 раза, рыбная промышленность на конец 2010 года располагала основными фондами на 18,6% меньше чем в 2005 году, стоимостью чуть более 7 млрд. рублей (табл. 2). ОПФ вида экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство» стало на 27,2% меньше (на 2150,5 млн. руб.), а «Переработки и консервирования рыбы и морепродуктов» – на 41,7% больше (на 470,7 млн. руб.).

Таблица 2. Наличие основных фондов, инвестиции в основной капитал крупных и средних предприятий Приморского края (2005-2010 гг.)

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Основные фонды, млн. руб.	150220,0	144313,3	171547,6	198820,2	280020,9	323754,8
в том числе рыбной промышленности, млн. руб.	9037,9	8852	8194,5	7980,3	7880,3	7358,3
удельный вес, %	6,0	6,1	4,8	4,0	2,8	2,3
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	17152,5	23627,1	31134,3	64791,4	130787,8	182092,6
в т.ч. рыбной промышленности, млн. руб.	315,8	469,3	217,4	305,2	334,3	892,9
удельный вес, %	1,8	2,0	0,7	0,5	0,3	0,5

*Источник: [1].

Отметим также, что при оценке основных фондов рыбной промышленности в сравнении с основными фондами Приморского края выявляется тенденция значительного сокращения их удельного веса. Так, если в 2005 году удельный вес основных фондов рыбной промышленности в общем объеме основных фондов составлял 6,0%, то в 2010 году значение этого показателя снизилось до 2,3%, что можно объяснить снижением и без того низкого уровня инвестирования в основной капитал (удельный вес инвестиций в основные фонды рыбной промышленности в их общем объеме – 0,5% в 2010 году против 1,8% в 2005 году).

Проанализировав ситуацию с движением ОПФ, приходим к выводу, что тенденции к обновлению фондов рыбной промышленности не наблюдается (5,0% в 2005 году и 8,9% в 2010 году): коэффициенты обновления не превышают среднепромышленный уровень, они ниже на 20-40%. За этот период обновление фондов в рыболовстве и рыбоводстве возросло на 5,8 п.п., в переработке и консервировании рыбы и морепродуктов, напротив, снизилось на 5,5 п.п. Однако заметно возросла ликвидация фондов в 2010 году, ликвидировано 3,6% фондов против 0,9% в 2005 году. Этот год ознаменован более ин-

тенсивным процессом выбытия изношенных ОПФ в рыбной промышленности, чем по промышленности в целом; причиной произошедшего является рост инвестиционных вливаний в 2010 году.

Низкая ликвидность, преобладание кредиторской задолженности над дебиторской (в 2010 году в 1,2 раза) и заемных средств над собственными (почти в 2 раза выше нормального ограничения), недостаточная финансовая автономия, постоянный рост длительности оборота оборотных активов – все это отражает критическое финансовое состояние предприятий рыбной промышленности, что не позволяет внедрять в производство современные технологические разработки. Требуется обеспечить устойчивый рост уровня рентабельности путем обновления ОПФ на основе развития машино- и судостроения, внедрения прогрессивных технологических решений, эффективного использования производственных мощностей предприятий.

Список использованных источников:

1. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. – Дата обращения: 10.12.2011.

К.э.н. Кожевникова С.Ю., Кожевников В.А.

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический
университет, Российская Федерация*

ОТ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ К «СЕРВИСНОЙ» И ДАЛЕЕ К «ЭКОНОМИКЕ ПЕРЕЖИВАНИЙ»

Развитие мировой индустриальной экономики к середине XX века ознаменовалось бурным ростом доли *сферы услуг* в структуре валового внутреннего продукта (ВВП) и значительным увеличением численности в ней занятых работников. Влияние этих тенденций было к 70-м годам прошлого века столь значительно, что современную экономику стали называть «сервисной» (или *экономикой услуг*), а современное общество – постиндустриальным. Более подробно основы теории постиндустриального общества рассмотрены в работах таких зарубежных и отечественных учёных, как Д. Белл, Э. Тоффлер, В.Л. Иноземцев, Р.М. Нижегородцев. В результате, сегодня мы можем использовать секторальную модель Д. Белла, дающую представление о делении общественного производства на такие секторы, как: «первичный» (сельское хо-

зяйство и добывающие отрасли), «вторичный» (обрабатывающая промышленность и строительство), «третичный» (транспорт и коммунальное хозяйство), «четверичный» (торговля, общественное питание, страхование, операции с недвижимостью и финансовые услуги, социально-бытовые и т.п.) и «пятеричный» (здравоохранение, образование, научно-исследовательская деятельность, государственное управление и отдых) [1].

Статистические данные показывают, что в настоящее время в странах с развитой «сервисной» экономикой (с развитым «четверичным» сектором общественного производства) подавляющая часть производителей услуг сосредотачивается в *крупных городах и мегаполисах*, где доля занятого в сфере услуг населения выше, чем в среднем по стране, и превышает 70% [2]. Общая численность занятых в «четверичном» секторе (сфере услуг) в значимых зарубежных городах составляет: в Нью-Йорке – 86,6%, Париже – 75,9%, Токио – 66,4%, Лондоне – 76,3% [3]. В последние два десятилетия и в России наблюдается поступательное движение к росту численности занятых в сфере услуг в крупных городах. Так, в Москве и Санкт-Петербурге этот показатель составляет более 60% [4].

Выявленная тенденция постиндустриального экономического развития, как видно из приведенных данных, подчинила себе страны с признанной эффективной моделью рыночной экономики, где уделяется огромное внимание *качеству жизни* населения. Такая концепция развития способствует формированию человеческого сообщества с чётко выраженной потребительской мотивацией (ожиданиями). На языке экономистов потребительский рынок, формируемый таким вектором общественного развития, называется «рынком покупателя». Человек сегодня ждет от потребительского рынка *аутентичности* предлагаемых ему товаров и услуг (т.е. соответствия своим *индивидуальным* жизненным ценностям). И именно предприятия многогранной сферы услуг в первую очередь готовы предлагать человеку «кастомизированные» (от англ. «customer» – покупатель, клиент) решения в ответ на заявленное требование высокого уровня качества жизни индивидуума в обществе потребления – с учетом его специализированных потребностей, и не только *основных* (в частности, *физиологических*), но и таких «надстоящих», как потребности:

- в ощущении своей важности и значимости для общества, т.е. личностной включенности в интересы сообщества (городской среды обитания);
- в самоуважении (построение статусных ориентиров);
- в экономии временного ресурса в течение рабочего дня с целью кон-

центрации человека на эффективном выполнении своего функционала на рабочем месте;

- в высвобождении времени для целей самореализации (хобби) и культивирования семейных ценностей (через формирование домашнего пространства, уюта, комфорта);

- в отдыхе;

- в образовании;

- в социокультурном и духовном росте;

- в получении чувственных переживаний и т.д.

Названные выше активно демонстрируемые «дополнительные» потребности человека призывают задуматься о важности ещё одной тенденции, сформулированной в конце XX века в Великобритании, которая провозгласила о рождении *нового типа экономики*, на основе которого можно эффективно содействовать развитию качества городской среды обитания, – «*экономики переживаний*» (experience economy) или «творческой, креативной экономики» (creative economy). К её элементам были отнесены: архитектура, художественный и антикварный рынок, культурные традиции (включая гастрономическую культуру), ремесла, дизайн, мода, производство кино- и видеопроductии, музыка, исполнительские искусства, программирование (в том числе создание развлекательных интерактивных программ и компьютерных игр) и проч., т.е. многообразные представители «четверичного» сектора экономики. Вслед за Великобританией, «экономика переживаний» становится одним из приоритетов экономического развития и в других странах мира: в Западной Европе, США, Канаде, Австралии; чуть позднее: в Индии и Китае, в Восточной Европе, России и Латинской Америке [5]. В итоге, можно констатировать, что мировая практика развития «экономики переживаний» уже охватывает более чем 30-летний период: от европейской традиции, когда творческие индустрии зарождались и использовались как антикризисное средство (в период кризиса индустриального развития) до современного их применения, когда они стали новым способом влияния и позиционирования на мировой арене стран с активно развивающимися экономиками (в основном, «третьего» мира) как ведущих современных держав. Сегодня уже неоспорим тот факт, что во всем мире «экономика переживаний» в целом стала частью стратегического развития городов, регионов, стран, экономически обоснованным способом улучшения качества жизни и культурной экспансии.

Список использованных источников:

1. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society / D. Bell // The Public Interest. – 1967. – №7. – P. 102.
2. Нью-Йорк – самый популярный город США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.travel.ru/news/2010/01/12>
3. Гордин В.Э. Перспективы развития Санкт-Петербурга как сервисополиса / В.Э. Гордин, Л.В. Хорева // Современные проблемы регионоведения : доклады первой Всероссийской конф. – СПб.: РГО, СПбГУЭФ, СПбГУ, 2009. – С. 70-75.
4. Официальный портал «Малый бизнес Москвы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mbm.ru>
5. Кожевников В.А. Роль творческих индустрий в развитии туристско-рекреационных территорий: мировой опыт / В.А. Кожевников // Экономические и социальные проблемы регионального развития: сб. науч. ст. XI Всероссийской науч.-практ. конф. – Ч. 1. – Тверь: ООО «Издательство «Триада», 2011. – С. 150-155.

Міщенко Н.А.

Чернігівський інститут інформації, бізнесу і права

МНТУ імені академіка Ю. Бугая, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДОХОДІВ НА ФОНІ НИЗЬКОГО РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

На сьогодні в Україні склалась така ситуація, в якій необхідно терміново шукати шляхи реструктуризації доходів населення. Держава не здатна забезпечити належний життєвий рівень своїм громадянам, економіка країни не забезпечує населення достатньою кількістю робочих місць, і, як наслідок, високий рівень безробіття в країні, високий рівень населення пенсійного та передпенсійного віку, низький рівень заробітної плати та загальних доходів населення, високий рівень інфляції, що ще в більшій мірі знижує реальні доходи населення.

Аналізуючи доходи домогосподарств за останні 5 років можна виявити такі структурні закономірності (табл. 1).

Серед грошових доходів населення найбільшу частку займають доходи від оплати праці. Однак, якщо в 2006-2007 роках їх доля зростає з 48,4 до 50,6%, то в 2008-2010 роках спостерігається зниження долі доходів від оплати праці в доходах домогосподарств і в 2009 та в 2010 роках вона становить 47,9%.

На заміщення частки оплати праці, яка зменшується, надходять доходи соціального характеру: пенсії, стипендії, інші соціальні допомоги. Не дивля-

чись на те, що їх частка в структурі доходів українських домогосподарств є і так дуже високою, вона зростає в 2009 році до 26% а в 2010 році в незначній мірі зменшується і становить 25,9%. Таким чином, рівень соціальних виплат в структурі домогосподарств на сьогодні становить більше 25%. Це фактично означає, що чверть населення України живе за рахунок соціальних виплат. Така ситуація вимагає витрати суттєвих бюджетних коштів на забезпечення мінімального рівня життя населення. Відповідно це додаткове непродуктивне навантаження на економіку як з точки зору надмірності оподаткування, так і з точки зору ненадання належної фінансової підтримки на стимулювання економіки з боку держави.

Таблиця 1. Структура доходів домогосподарств України за 2006 -2010 роки [1]

Стаття	2006	2007	2008	2009	2010
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	1611,7	2012,1	2892,8	3015,3	3469,1
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	у %				
Грошові доходи	87,6	89	87,9	88,5	90,1
- оплата праці	48,4	50,6	49,4	47,9	47,9
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,6	5,2	5,3	5,1	6,2
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,8	3,6	3,3	2,9	3,4
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	23,7	23	23,1	26	25,9
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,1	6,6	6,8	6,6	6,7
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	5,4	4,8	4	4,6	4,8
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,7	0,5	0,6	0,5
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5
Інші надходження	5,8	5	7,1	5,7	4,1

Наявна структура та розмір доходів домогосподарств також негативно впливає на купівельну спроможність та попит населення: достатній попит формується лише на товари продовольчої групи, в першу чергу на товари першої необхідності, що знову ж таки негативно впливає на економіку в цілому, зменшуючи обсяги внутрішнього ринку за багатьма позиціями товарів.

Враховуючи негативні прогнози розвитку української економіки, відсутність фінансової стабільності, негативні зовнішні чинники можна передбачи-

ти, що підвищення рівня доходів населення у вигляді заробітної плати (її реального рівня) в найближчому майбутньому навряд чи можливе. Також навряд чи можливі суттєві поліпшення на ринку праці та зайнятості населення. Отже, враховуючи ще й фактор старіння української нації можна прогнозувати на майбутнє подальше збільшення частки соціальних виплат в структурі доходів домогосподарств.

Єдиним виходом з даної ситуації є стимулювання росту підприємницьких доходів в структурі доходів домогосподарств України.

Аналізуючи динаміку частки доходів від підприємницької діяльності та samozайнятості в структурі доходів домогосподарств можна виділити незначну тенденцію до зростання. Так в 2006 році вони становили 4,6%, в 2008 році – 5,3% а в 2010 році перевищили 6%. Однак не можна не зауважити, що навіть 6% це досить низький рівень. Для порівняння в структурі доходів населення Російської федерації підприємницькі доходи становлять більше 10% [2].

Одним з пріоритетів економічного розвитку нашої держави має стати перехід від виконання забезпечувальної функції держави до стимулюючої. Від забезпечення громадянам мінімального прожиткового мінімуму до стимулювання підприємництва і приросту доходів від економічної активності, а отже і підвищення життєвих стандартів.

Роль підприємницьких доходів в доходах населення будь-якої країни важко переоцінити. Особливо в умовах кризи і нездатності ані держави, ані великого бізнесу забезпечити населення мінімально необхідними коштами. Стимулювання росту підприємницьких доходів важливе як для зменшення соціальної напруги в суспільстві, так і для підтримки національної економіки шляхом росту платоспроможного попиту. Приватне підприємництво не тільки дозволяє забезпечити доходом самого громадянина-підприємця, але, як мінімум одного-двох найманих працівників, родину підприємця. І з цього боку варто звернути увагу на законодавче затвердження сімейної форми власності та сімейного підприємництва, як форми організації бізнесу. Приватне підприємництво, і особливо сімейне підприємництво, допомагає створити стабільну дохідну базу, зменшити навантаження на бюджет за видатками, збільшити бюджетні надходження у вигляді податкових платежів з приватного підприємництва, забезпечити зайнятістю і доходом як людей працездатного віку, так і пенсіонерів і молодь і людей з особливими потребами.

Нинішній надзвичайно низький та проблемний за своєю структурою рі-

вень доходів населення України потребує негайної уваги до даної проблеми та пошуку шляхів її вирішення, оскільки є не тільки наслідком загального стану економіки, але й чинником, що може негативно вплинути на її подальший розвиток.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Федеральної служби статистики Російської федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gks.ru>

Немцев Д.А.

*ТФ «Самарский государственный экономический университет»,
Российская Федерация*

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ КВАЛИМЕТРИИ ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ПОСТАВЩИКОВ

В современных условиях хозяйствования основной акцент требований к качеству выпускаемой продукции делается на предупреждении всевозможных дефектов и несоответствий. В ГОСТ 51814.6-2004 прописано, что значительное внимание следует уделять вопросам перспективного планирования качества продукции – APQR [1].

Для подтверждения достижимости результатов перспективного планирования в области качества продукции в реальных условиях действующего производства и демонстрации доказательств этого факта потребителю необходим формализованный процесс одобрения серийно изготовленных комплектующих, реализованный в виде рабочей процедуры, и который должен применяться поставщиками [2].

Предлагается к рассмотрению квалиметрическая модель, так как она объединяет количественные методы оценки качественных показателей продукции. В основу модели положены методы экспертной квалиметрии, включающие оценку качества с участием экспертов.

Определим показатели качества для рабочей процедуры оценки документов РРАР:

1. Показатели назначения: принятие решения об одобрении производства комплектующих; экономический эффект.

2. Показатели надёжности: долговечность; безотказность; сохраняемость; ремонтпригодность.

3. Показатели экономичности: срок окупаемости процедуры.

4. Показатели технологичности: сравнительная себестоимость.

5. Показатели безопасности: соответствие рабочей процедуры нормативной документации и технике безопасности.

6. Показатели экологичности: вторичное использование и утилизация аннулированных документов.

7. Показатели эргономичности: оформление рабочей процедуры.

8. Системные показатели: целенаправленность; целостность; эмерджентность; устойчивость; помехоустойчивость; гомеостазис; самосохраняемость; самоорганизация; эффективность результативно-целевая.

Вышеперечисленные показатели качества для рабочей процедуры оценки документов РРАР изображены на рис. 1.

Как видно из рисунка, показатели качества рабочей процедуры состоят из восьми комплексных показателей, каждый из которых формируется путем свертки единичных показателей качества. Каждый частный показатель имеет относительную значимость – весомость для комплексного показателя. Используем для определения коэффициентов весомости метод средневзвешенных коэффициентов, который широко применяется в различных моделях экспертных оценок качества [3].

В этом методе отражаются мнения всех экспертов о значимости оцениваемых показателей:

$$\mu_i = \frac{\sum_{j=1}^n M_{ji}}{\sum_{i=1}^k M_{ji}}, \quad (1)$$

где μ_i – интегральный показатель качества;

M_{ji} – балльная оценка i -го показателя качества, поставленная j -м экспертом;

n – число экспертов;

k – число показателей качества.

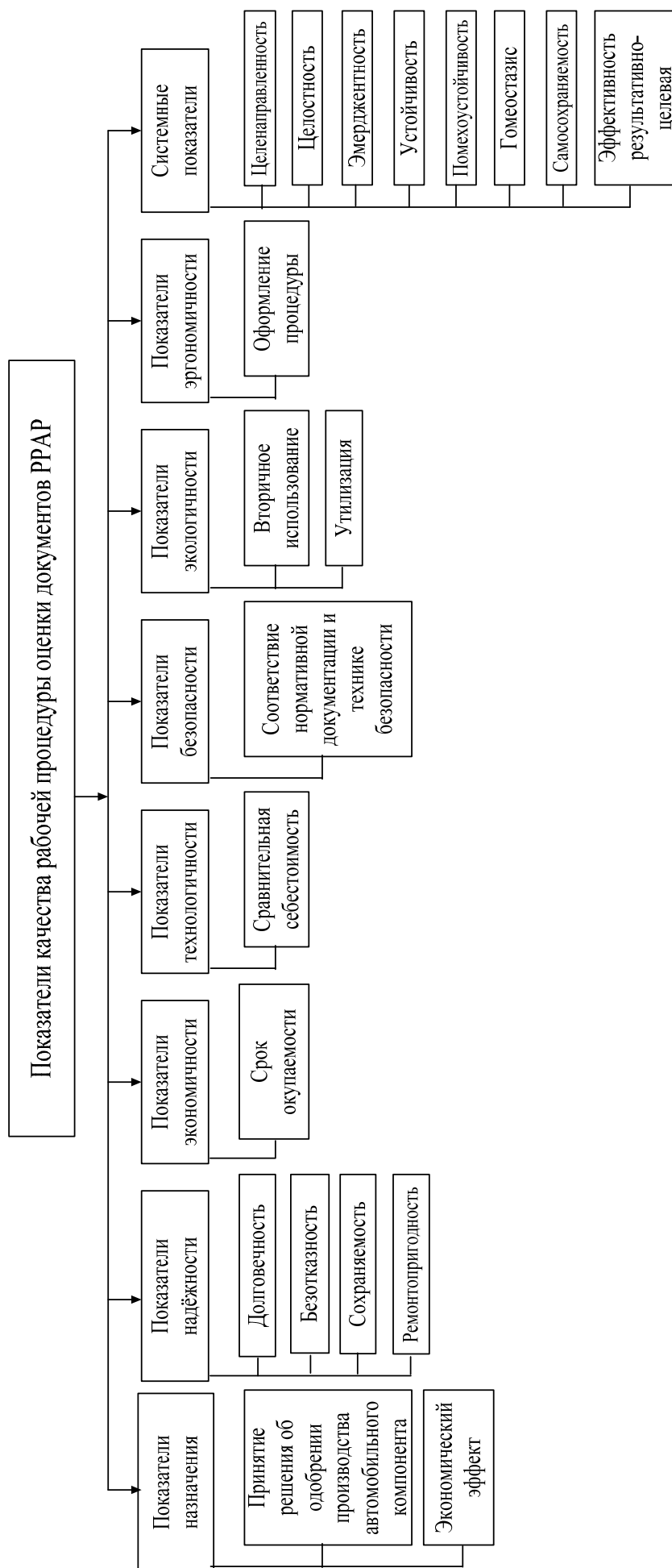


Рис. 1. Показатели качества рабочей процедуры

Для определения коэффициентов весомости рабочей процедуры десять экспертов проставляют оценки по пятибалльной системе. В табл. 1 и 2 приведены оценки экспертов для показателей качества рабочей процедуры оценки документов РРАР.

Таблица 1. Экспертная оценка главных показателей качества

Показатели качества первого уровня											
Показатели качества	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Комплексный коэффициент весомости
1 Показатели назначения	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	0,13824
2 Показатели надёжности	4	5	4	4	5	5	5	3	4	4	0,12647
3 Показатели экономичности	5	4	3	4	3	4	4	3	4	4	0,11176
4 Показатели технологичности	3	4	4	4	4	3	4	3	5	3	0,10882
5 Показатели безопасности	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	0,13529
6 Показатели экологичности	4	5	3	5	4	4	5	4	5	5	0,12941
7 Показатели эргономичности	3	4	4	3	4	3	4	3	5	3	0,10588
8 Системные показатели	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	0,14413
Итого:											$\Sigma \mu_i = 1$

Таблица 2. Экспертная оценка единичных показателей качества

Показатели качества второго уровня											
Показатели качества	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Комплексный коэффициент весомости
1.1 Принятие решения об одобрении производства автомобильного компонента	4	5	3	5	5	3	4	4	3	4	0,04975
1.2 Экономический эффект	4	5	3	3	5	3	4	3	5	3	0,04726
2.1 Долговечность	3	2	3	4	3	4	4	3	3	3	0,03980
2.2 Безотказность	3	4	5	4	2	4	3	2	3	3	0,04104
2.3 Сохраняемость	5	5	4	5	3	2	3	4	5	2	0,04726
2.4 Ремонтопригодность	3	3	4	5	3	5	5	3	3	2	0,04478
3.1 Срок окупаемости	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	0,05473
4.1 Сравнительная себестоимость	4	3	3	5	4	2	3	5	4	4	0,04602
5.1 Соответствие нормативной документации и технике безопасности	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	0,05970
6.1 Вторичное использование	2	3	2	4	3	4	2	3	3	2	0,03483
6.2 Утилизация	4	5	2	5	2	3	4	4	3	4	0,04478
7.1 Оформление процедуры	4	2	2	3	4	2	3	3	3	2	0,03483
8.1 Самосохраняемость	4	5	4	5	3	4	3	5	5	3	0,05100
8.2 Целенаправленность	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	0,05846
8.3 Целостность	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	0,05970
8.4 Эмерджентность	4	5	5	5	3	5	4	5	5	4	0,05597
8.5 Устойчивость	4	5	5	3	3	5	5	5	5	4	0,05473
8.6 Помехоустойчивость	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	0,05846
8.7 Гомеостазис	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	0,06095
8.8 Эффективность результативно-целевая	4	5	5	3	5	5	4	5	5	4	0,05597
Итого:											$\Sigma \mu_i = 1$

В табл. 3 показан процесс оценивания интегрального показателя качества. Если рабочая процедура по своим характеристикам близка к эталону, ставим 1 (или 0,5) и умножаем соответствующее значение показателя на коэффициент весомости.

Таблица 3. Определение относительного интегрального показателя качества

№	Наименование показателя качества	Эксперты										Комплексный коэффициент весомости	Рабочая процедура оценки документов РРАР	
1	Показатели назначения	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	0,13824	1	0,13824
2	Показатели надёжности	4	5	4	4	5	5	5	3	4	4	0,12647	1	0,12647
3	Показатели экономичности	5	4	3	4	3	4	4	3	4	4	0,11176	0,5	0,05588
4	Показатели технологичности	3	4	4	4	4	3	4	3	5	3	0,10882	0,5	0,05441
5	Показатели безопасности	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	0,13529	1	0,13529
6	Показатели экологичности	4	5	3	5	4	4	5	4	5	5	0,12941	1	0,12941
7	Показатели эргономичности	3	4	4	3	4	3	4	3	5	3	0,10588	1	0,10588
8	Системные показатели	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	0,14413	1	0,14413
Итого:													0,88971	

Итак, в результате произведенных расчётов мы получили, что рабочая процедура оценки документов РРАР имеет уровень качества – 0,88971 или 88,971%. На основании полученной оценки выдается заключение о качестве комплектующего изделия, поставляемого поставщиками.

Список использованных источников:

1. ГОСТ Р 51814.1-2004 Системы менеджмента качества в автомобилестроении. Особые требования по применению ГОСТ Р ИСО 9001-2001 в автомобильной промышленности и организациях, производящих соответствующие запасные части.
2. ГОСТ Р 51814.4-2004 Системы менеджмента качества в автомобилестроении. Одобрение производства автомобильных компонентов.
3. Фомин В.М. Квалиметрия. Управление качеством. Сертификация : курс лекций / В.М. Фомин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»; ЭКМОС, 2000. – 320 с.

К.е.н. Нікішина О.В.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

НАН України, м. Одеса

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО РИНКУ ЗЕРНА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

В умовах розгортання світової продовольчої кризи та посилення глобалізаційних процесів особливої актуальної набуває завдання реформування стратегії розвитку внутрішнього зернового ринку як основи вітчизняного АПК у відповідності до ключових соціально-економічних пріоритетів національної аграрної політики. Вектори впливу деяких зовнішніх погроз на відтворювальні процеси складових секторів ринку зернових культур наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Вплив зовнішніх погроз на розвиток зернового ринку України

Погрози	Ланцюговий вплив на відтворювальні процеси
1. Неконтрольоване зростання експорту екологічно чистих українських зернових культур	1. Моновиробництво експортноорієнтованих культур 2. Недостатність власної сировинної бази для підприємств переробної промисловості 3. Імпорт сировини (зернових і насіннєвого матеріалу) та готової продукції (макаронні вироби, крупи тощо) 4. Підвищення собівартості переробної продукції, зниження її конкурентоспроможності, посилення імпортозалежності держави
2. Домінування іноземних ТНК серед експортерів українського зерна	1. Посилення цінової залежності аграрного сектору від політики зерноекспортерів, що реалізують інтереси своїх держав 2. Нерівнозначність експортних і світових цін українського зерна 3. Переважаючі інвестиції у розвиток портової інфраструктури, занепад зернопереробного підкомплексу, деградація ґрунтів
3. Неефективність державної підтримки в умовах обмежень СОТ	1. Неефективна діяльність держагентів на зерновому ринку 2. Невірний вибір пріоритетів у межах фінансування заходів «жовтої скриньки», недостатність фінансування «зелених» програм 3. Непристосованість діючих методологічних засад державного регулювання до принципів СОТ

Практика свідчить, що сировинна орієнтація українського агроекспорту поступово призводить до моновиробництва експортоорієнтованих культур, імпорту сировини для переробних підприємств або готової продукції, знижуючи їх конкурентоспроможність та посилюючи імпортозалежність держави (табл. 1). З іншого боку, домінування іноземних ТНК серед експортерів українського зерна породжує незбалансовані співвідношення між внутрішніми, експортними та світовими цінами культур, генеруючи втрати аграріїв, переробних підприємств та держави за відсутності дієвого механізму узго-

дження економічних інтересів суб'єктів ринку. Негативний вплив перших двох погроз на відтворювальні процеси ринку покликана нейтралізувати державна підтримка аграрного сектору, однак її неефективність, породжена недосконалістю та невірним вибором регуляторних заходів в умовах СОТ, формує ще одну погрозу для стабільного розвитку зернового ринку країни.

На думку автора, сучасна стратегія його розвитку повинна відображати ключові пріоритети національної аграрної політики та орієнтуватися, передусім, на активізацію відтворювальної функції ринку зерна та продуктів його переробки як необхідної умови подолання деструктивного впливу зовнішніх погроз [1]. Реалізації стратегічних орієнтирів сприятиме низка регуляторних та управлінських заходів, головні з яких узагальнено в табл. 2.

Таблиця 2. Головні напрями стратегії розвитку державного ринку зерна

Напрями	Регуляторні та управлінські заходи
1. Стимулювання виробництва доданої вартості товару та експорту готових продуктів зернопереробки	1. Протекціоністські заходи щодо підтримки зернопереробних підприємств (підтримка в освоєнні зовнішніх ринків збуту борошномельної продукції, сприяння розвитку комбікормового виробництва тощо) 2. Стимулювання аграріїв до вирощування культур, що імпортуються (реалізація механізмів фінансового та ресурсного забезпечення, гарантованого збуту за справедливою ціною) 3. Стимулювання трейдерів до експорту продуктів зернопереробки 4. Активна діяльність ДПЗКУ* на внутрішньому та зовнішньому ринках
2. Підтримка рівноваги цінових балансів зернового ринку	1. Запровадження програми товарних кредитів 2. Підвищення рівня мінімальних закупівельних цін зерна 3. Переорієнтація підтримки на користь «зелених» програм (видатки на розвиток інфраструктури ринку, реалізацію страхових програм) 4. Реформування системи біржової торгівлі
3. Методологічні засади регулювання та контролю	1. Розробка прозорих механізмів квотування (експортного та внутрішнього) і ліцензування 2. Державний моніторинг та контроль за обсягами і ціновими співвідношеннями експорту/імпорту зернових культур

* ДПЗКУ – Державна продовольча зернова корпорація України.

Стимулювання виробництва доданої вартості товару передбачає відродження внутрішнього попиту на зерно шляхом системної реалізації протекціоністських заходів щодо підтримки зернопереробних підприємств, механізмів фінансового та ресурсного забезпечення виробників культур, що імпортуються, зокрема, пшениці твердих сортів для потреб українських хлібопекарських та макаронних підприємств (див. табл. 2). Переорієнтація агроекспорту з сировини на готову продукцію обумовлює необхідність стимулювання трейдерів

до експорту продуктів зернопереробки, а також активізацію діяльності ДПЗК на внутрішньому та зовнішньому ринках для забезпечення справедливих цін на екологічне чисте українське зерно та продукти його переробки. Зокрема, участь Державної продовольчої зернової корпорації у програмах товарних кредитів із відстрочкою перших виплат по кредиту до півроку при строках його дії залежно від виду товару протягом 1,5-3 роки дозволить з'явитися на внутрішньому ринку оптовому покупцю, дії якого сприятимуть зростанню цін зернових, та примусить ТНК також сплачувати реальну вартість зерна [2].

Для підтримки рівноваги цінових балансів ринку, поряд із підвищенням мінімальних інтервенційних цін зерна, велике значення має розбудова інфраструктури ринку, спрямована на розвиток біржової й інших форм оптової торгівлі з прозорими механізмами ціноутворення та об'єктивним визначенням якості продукції (табл. 2). Для підвищення ефективності реформованого механізму державного регулювання зернового ринку доцільно обґрунтувати методичні засади квотування (експортного, внутрішнього) та ліцензування, організувати системний моніторинг і контроль за обсягами і ціновими співвідношеннями експорту/імпорту зернових культур, що сприятиме формуванню прозорості, адекватної у виборі регуляторів державної політики. Загалом запропонована стратегія розвитку зернового ринку України в умовах глобалізаційних викликів орієнтована на формування внутрішніх продовольчих ринків із повним відтворювальним циклом, що є необхідною умовою економічної, продовольчої і політичної незалежності держави.

Список використаних джерел:

1. Нікішина О.В. Пріоритети державного регулювання зернового ринку України / О.В. Нікішина // Економічні інновації: зб. наук. пр.— О.: ІПРЕЕД НАН України, 2011. — Вип. 43. — С. 198-210.
2. Саблук П.Т. Аграрний сектор в умовах членства України у СОТ: здобутки і перспективи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2011. — № 3. — С. 3–8.

К.э.н. Объедкова Л.В.

Волгоградский государственный университет, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В современных рыночных условиях управление предприятием невозможно без эффективного планирования его деятельности и контроля над реализацией планов. Стратегическое планирование в организациях эволюционировало из долгосрочного планирования. При этом главное отличие между долгосрочным и стратегическим планированием, традиционно заключено в трактовке будущего. Так, в системе долгосрочного планирования делается допущение, что будущее может быть предсказано экстраполяционными методами, а в стратегическом планировании важное место отводится анализу перспектив организации, выявлению тех тенденций, опасностей и возможностей, которые способны изменить сложившуюся ситуацию, а также анализу позиций в конкурентной борьбе и методу выбора стратегии [1].

Кроме того, важно отметить, что стратегическое планирование является необходимым инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его основная задача состоит в том, чтобы обеспечить реализацию нововведений и организационных изменений для организации в целом. В этой связи стратегическое планирование становится еще одним «шагом» к самореализации потенциала организации. Наиболее системно проблема стратегического планирования обеспечивается в рамках стратегического управления как новая технология менеджмента в условиях повышенной нестабильности факторов внешней среды и их неопределенности во времени. При этом, методология стратегического менеджмента, как отмечал Джек Уэлш, исходит из умения задавать правильные вопросы, и делать это необходимо своевременно, то есть, по сути, непрерывно [3]. Среди их количества, основной акцент делался на такие вопросы: как выглядит твоя глобальная конкурентная среда; что сделали твои конкуренты в последние три года; что ты им сделал за тот же самый период; как они могут тебя атаковать в будущем; что ты планируешь сделать, чтобы перепрыгнуть через них [3]. Следовательно, в рамках стратегического управления последовательно реализуются такие направления деятельности как: анализ среды, прогнозирование, планирование, организация, мотивация, контроль и регулирование. Что в целом предполагает разработку и реализа-

цию действий, ведущих к долгосрочному превышению уровня результативности деятельности фирмы над уровнем конкурентов и долгосрочному бизнес-успеху. Кроме того, стратегический анализ деятельности предприятия позволяет выявить круг проблем, стоящих перед ним и совокупность различных способов их решения. Как показала практика, включая зарубежный опыт, стратегическое планирование становится важным фактором развития, как для отечественного промышленного сектора, так и для аграрной сферы производства. Тем более, что последняя является одной из наиболее востребованных отраслей современной экономики, так как состояние и тенденции ее развития во многом определяют перспективы других отраслей и экономики страны в целом.

Российская сельскохозяйственная кооперация в настоящее время функционирует в крайне сложных условиях, поскольку за последние годы в агропромышленном комплексе России произошли существенные изменения, связанные как с реформированием отношений собственности, так и с реорганизацией сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий. Кардинальные изменения условий хозяйствования, при переходе от системы, основанной на государственной собственности, к системе рыночного хозяйствования, определили необходимость институционализации сельскохозяйственной кооперации в новой социально-экономической среде. То, что кооперация сохранилась вообще, можно рассматривать как «результат естественного отбора институтов, обладающих наибольшим набором «социально целесообразных» признаков, помогающих выживанию социальных общностей, ведущих в итоге к росту благополучия и свободы общества [5]. В настоящее время федеральные, региональные и местные органы власти выступают по отношению к сельскохозяйственной кооперации как группы, заинтересованные в ее деятельности. Эта заинтересованность обусловлена тем, что сельскохозяйственные кооперативы, осуществляя хозяйственную деятельность, создают благоприятные условия для развития сельских рынков товаров и услуг, стабилизируют социально-экономическую обстановку в регионе, создают рабочие места на своих предприятиях и обеспечивают занятость сельскому населению. Кроме того, как показывает более чем полуторавековая практика российского кооперативного движения, кооперативная форма в наибольшей степени соответствует менталитету сельского жителя, сложившемуся хозяйственному укладу и традициям [4]. На основании проведенного SWOT-анализа установлено, что основными конкурентными преимуществами сельхоз-

кооперативов в регионах РФ является имеющийся природный потенциал, а также трудовые ресурсы. В то время как слабой стороной, следует назвать отставание в темпах восстановления разрушенных в ходе реформ отраслей животноводства и неразвитость мясного и молочного подкомплексов, что сдерживает развитие других отраслей.

**Таблица 1. SWOT–анализ деятельности
сельскохозяйственных кооперативов субъектов РФ**

Возможности, позволяющие реализовывать сильные стороны	Снижение угроз за счет реализации сильных сторон
- диверсификация потребностей на рынке, опирающаяся на многоотраслевой характер кооперативного производства; - использование местного сырья за счет приближения производителей к потребителю; - предоставление преференций сельскохозяйственным кооперативам со стороны государства для выполнения социальной миссии	- экономическая интеграция, позволяющая использовать пробелы законодательства в отношении потребительской и сельскохозяйственной кооперации; - сохранение кадрового и научного потенциала, дающего возможность удерживать свои позиции на рынке и конкурировать с другими предприятиями; - выполнение социальной миссии
Возможности, позволяющие преодолеть слабые стороны	Проблемы внешней и внутренней среды, которых нужно избегать
– наличие рабочей силы, что приводит к расширению социальной членской базы сельхозкооперации; – освоение новых рынков, способствующих увеличению собственных оборотных средств; – демократизация сельскохозяйственной кооперации и привлечение широких слоев сельхозтоваропроизводителей к процессу ее развития	– низкое качество профессионального менеджмента в кооперативе; – устаревшие методы привлечения пайщиков к управлению кооперативом; – недостаток финансовых средств на начальном этапе формирования кооператива; - недостаточную информированность сельского населения о сути и возможностях кооперативной организации в рамках государственных программ

Очередной подъем сельскохозяйственных кооперативов стал особенно заметен после вступления в силу Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства», а также в ходе реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» Так, в 17 субъектах РФ кооперативы составляют более 40% от общего числа сельскохозяйственных предприятий, а в Тульской, Кировской, Липецкой, Ульяновской, Тамбовской, Тюменской областях, Республиках Мордовии и Кабардино-Балкарии — свыше 60% [2]. Среди прочих регионов Российской Федерации, лидирующие позиции по созданию сельскохозяйственных кооперативов, про-

должают занимать Красноярский край, Саратовская, Волгоградская, Белгородская, Нижегородская, Калужская, Пензенская области. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что в сферу сельскохозяйственной кооперации стали вовлекаться личные подсобные и крестьянские (фермерские) хозяйства, а в ряде регионов делается попытка создавать сельскохозяйственные потребительские кооперативы на базе приватизированных перерабатывающих предприятий. Одновременно на отдельных территориях действуют кооперативы, созданные малыми и средними предприятиями и частными предпринимателями. В их числе мини-мельницы и пекарни по переработке муки и реализации хлебобулочных и макаронных изделий, цехи по переработке молока и производству масла. В настоящее время в ряде регионов осуществляется работа по созданию кооперативных снабженческо-сбытовых объединений с участием государственных органов власти. Во многом это было связано с принятием Федерального закона № 131 «Об основных принципах местного самоуправления в Российской Федерации», по которому муниципальные органы получили широкие полномочия по управлению муниципальными районами. К примеру, они могут за счет средств местных бюджетов осуществлять поддержку личных подсобных хозяйств населения. В различных субъектах Российской Федерации организация закупок сельскохозяйственной продукции у предприятий малых форм хозяйствования на селе осуществляется различными способами. Так, во Владимирской, Воронежской и ряде других областей Центрального федерального округа закупку излишков молока и скота у личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах осуществляют сельскохозяйственные организации на договорной основе по рыночным ценам. Например, в Воронежской области сельскохозяйственными организациями закупается до 75% излишков молока у населения. В Ивановской и Волгоградской областях сбор молока у личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах производится непосредственно молокозаводами (ОАО «Кинешемский молочный завод», «Пучежский сырзавод» и ОАО Маслодельно-сыродельный комбинат «Михайловский»). Как показала практика развития кооперативных форм хозяйствования в Волгоградской области, на 1 января 2010 года в регионе создано 216 сельскохозяйственных потребительских кооперативов. В настоящее время Волгоградская область включена в процесс реализации пятилетней Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., имеющей также статус приори-

тетного национального проекта. По существу вопроса этот документ представляет собой пока единственную из комплексных долгосрочных государственных отраслевых программ, которая охватывает как производственную, так и социальную сферу села. Для обеспечения ее выполнения заключены пятилетние соглашения со всеми субъектами Российской Федерации, включая отраслевые союзы и ассоциациями сельхозтоваропроизводителей, ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Росагролизинг» и др.

Таким образом, с учетом вышесказанного становится очевидным, что сельскохозяйственные кооперативы как форма ведения сельского хозяйства и предпринимательства, во-первых, способны обеспечить защиту интересов сельского жителя, а во-вторых, сельскохозяйственные кооперативы, прошедшие через испытания экономического кризиса, смогут выжить, только если активизируют свой стратегический потенциал.

Список использованных источников:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Ашихмина О.А. Импульс для сельскохозяйственной кооперации / О.А. Ашихмина // Агробизнес-Россия. – 2006. – № 1. – С. 52-57.
3. Котельников В.Ю. Стратегическое управление. Принципиально новые подходы для эпохи быстрых перемен / В.Ю. Котельников. – М.: Эксмо, 2007. – 96 с.
4. Обьедкова Л.В. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе современной России: от традиционализма к модернизации / В.И. Галушкин, И.В. Митрофанова, Л.В. Обьедкова // Национальные интересы приоритеты и безопасность. – 2009. – № 1 (34). – С. 10-19.
5. Храмцова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: автореф. дисс. на соискание науч. степени докт. экон. наук.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т.Г. Храмцова. – Новосибирск, 2002. – 35 с.

Панасенко Д.А.

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ОЗБРОЄННЯ

Конкурентоспроможність підприємства слід розглядати як інтегровану характеристику підприємства на певному конкурентному ринку у відповідних умовах функціонування, яка об'єктивно відображає сукупність його порівняльних переваг у істотних сферах функціонування, синергічне поєднання яких дозволяють підприємству посісти на цьому ринку відповідну позицію. На

сьогодні конкурентоспроможність відображає успішність і ефективність функціонування підприємства на відповідному ринку та формується під впливом певного переліку чинників.

У літературі існує чимало поглядів на зміст та класифікацію чинників, що формують конкурентоспроможність підприємств. Так, М.М. Радевою та П.М. Масловим виокремлюються зовнішні чинники (географічні межі ринку, місткість ринку та конкуренти) і внутрішні чинники забезпечення конкурентоспроможності (засоби виробництва, предмети праці, ресурси, продукція, маркетингова політика тощо) [1, с. 32]. Окремі науковці доповнюють вищенаведену класифікацію, включаючи до зовнішніх чинників формування конкурентоспроможності підприємства законодавчу базу, фінансово-кредитну та податкову політику, громадські організації та політичні фактори, ринкову інфраструктуру, природно-ресурсний потенціал країни та соціальну ситуацію; а також, включаючи до внутрішніх факторів такі, як характер і швидкість впровадження інновацій, ефективність комунікацій, трудовий потенціал, мотивацію персоналу, організаційну структуру підприємства, ефективність технологій, організаційну культуру тощо [2, с. 143]. І.З. Должанський та Т.О. Загорна до зовнішніх чинників зараховують політичні обставини в державі, економічні зв'язки, конкурентів, розміщення виробничих сил, наявність сировинних ресурсів, загальний рівень техніки та технологій, законодавчу базу тощо; а до внутрішніх чинників включають систему управління, рівень виробничих технологій, систему довгострокового планування, інноваційний характер виробництва, маркетингову концепцію [3, с. 32]. Варто погодитись з виокремленням вищевказаними науковцями факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, але запропоновані чинники в межах цих двох груп виділені хаотично, не характеризуються єдиним об'єктним чи процесним підходом до групування, не враховують увесь спектр істотних чинників. Одну із найбільш комплексних класифікацій чинників формування конкурентоспроможності підприємств запропонували О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник та О.П. Романко, які за ознакою середовища функціонування виокремили фактори зовнішнього середовища прямої та непрямої дії, а також фактори внутрішнього середовища; за рівнем впливу – макроекономічні та мікроекономічні чинники; за рівнем урегульованості – регульовані, частково регульовані та нерегульовані; за змістовими характеристиками – техніко-технологічні, управлінські, фінансово-економічні, соціально-психологічні, ресурсні, товарні, інфраструктурні, галу-

зеві [4, с. 26-28]. Останній поділ чинників за змістовою ознакою, на нашу думку, є найбільш вичерпним та змістовним, оскільки саме він розкриває склад та характеристику чинників, які на практиці забезпечують конкурентоспроможність підприємств.

Ринок озброєння є доволі специфічним, оскільки торгівля зброєю є монополією держав і переважно здійснюється в межах укладених міждержавних угод із дотриманням національних і міжнародних вимог із експортного контролю. Структура такого ринку формується під впливом політичних, соціально-економічних, інституційних чинників. Для зростання ефективності та підвищення конкурентоспроможності підприємств, які розробляють, виготовляють, ремонтують, реалізують, модернізують озброєння, військову і спеціальну техніку та боєприпаси, беруть участь у військово-технічному міжнародному співробітництві, у 2010 р. в Україні створено державний концерн «Укроборонпром». На українському ринку державний концерн «Укроборонпром» є природним монополістом, оскільки практично повністю контролює ринок озброєння, але на міжнародному ринку існує гостра конкуренція за ринки збуту озброєння з огляду на високу прибутковість цього бізнесу.

Впродовж 2005-2009 рр. провідними постачальниками основних видів звичайних озброєнь є США (30% у світових поставках), Росія (23%), Німеччина (11%), Франція (8%), Велика Британія (4%). Україна також входить у першу десятку експортерів зброї, забезпечуючи 2% світових поставок, працюючи переважно з Китаєм, ПАР, Іраком, Таїландом тощо [5, с. 253].

Отже, до ключових чинників забезпечення українських підприємств на ринку озброєння можна віднести такі чинники: сформований у світі імідж України як одного із провідного експортерів озброєння, наявність конкурентоспроможної продукції за економіко-споживчими параметрами (зокрема, бронетранспортерів, літаків, танків, десантних кораблів), гнучкість політики співпраці із контрагентами, надання широкого спектру супровідних послуг (ремонт, технічне обслуговування, модернізація, утилізація, оренда), наявність унікальної вітчизняної продукції (вантажні літаки типу Антонов, Т-84, Т-80УД), надання альтернативних цінових пропозицій, ключова орієнтація на маркетингову сферу, наявність висококваліфікованих кадрів, залучених до експорту озброєння, існування на ринку попиту навіть на морально-застаріле озброєння вітчизняного виробництва, наявність багаторічних контрактів щодо експорту озброєння у країни Азії та Африки.

Список використаних джерел:

1. Радева М.М. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства / М.М. Радева, П.М. Маслов // Держава та регіони. – 2004. – № 3. – С. 176-180.
2. Тенденции развития экономики и формирование современной системы управления внешнеэкономическими связями: региональный аспект: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. Крамаренко В.И. – Симферополь: Культура народов Причерноморья, 2007. – 263 с.
3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. Кузьмін О.Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. О.Є. Кузьміна. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 198 с.
5. СППРІ 2010: Щорічник: Озброєння, роззброєння та міжнародна безпека: пер. з англ. / Стокгольмський міжнародний інститут дослідження миру; Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова; [редкол. укр. вид.: Л. Шангіна (гол. ред.) та ін.]. – К.: Заповіт, 2011. – 472 с.

К.е.н. Перезовова І.В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

К.е.н. Рудейчук С.В.

Івано-Франківський інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

Плець І.І.

Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника

ЗМІСТ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Проведення реформ у різних сферах життєдіяльності держави, фінансуванні розвитку її інфраструктури, підвищенні якості адміністративних і соціальних послуг, в реаліях ХХІ століття, нерозривно пов'язано із потребою залучення додаткових джерел фінансування, як мобілізації коштів в середині країни, так і займи ззовні. У більшості випадків мова йде про сформований бюджет країн з дефіцитом, а відповідно, як наслідок, і виникнення державного боргу.

Проблеми дефіциту державного бюджету – виникнення та управління державним боргом є нерозривно пов'язані, і шляхи розв'язку їх є актуальними питаннями сьогодення. Аналіз теоретичних та практичних доробок науковців минулого століття та сучасності свідчить про неоднозначність підходів до вирішення даного спектру проблем:

- окрема група науковців відстоює радикальні позиції відмови від використання практики дефіцитного бюджету і зупиняються на негативних наслід-

ках суті виникнення боргу як такого. Як наслідок вимагають конституційної заборони дефіцитного фінансування (за винятком воєнного часу); формування бездефіцитного бюджету нерідко розцінюється як одне з найважливіших досягнень у проведенні державної бюджетної політики;

- інша група науковців доводить лояльні позиції використання практики дефіцитного бюджету як інструменту державної фінансової політики і зупиняються на позитивних наслідках суті виникнення боргу: цей борг сприяє вирішенні потреб фінансування сьогодення і не є тягарем для наступних поколінь. Вони вбачають в цьому основний шлях вирішення будь яких проблем країни.

Остання група науковців дотримується компромісного підходу в питанні формування дефіцитного бюджету та залучення позикових коштів. Основна думка даної групи науковців полягає в тому, що залучення коштів для погашення бюджетного дефіциту є необхідною реалією в кризових випадках (під час війни, світова фінансова криза тощо). Практика наростаючого бюджетного дефіциту, використання боргових методів фінансування своїх витрат – це реалія державного регулювання економіки багатьох країн. Наприклад, Великобританія – частка боргу у резидентів країни в загальній сумі державного боргу складає 95%, що становить 60,3% ВВП країни і має тенденції до збільшення. Частка внутрішнього державного боргу Японії, на кінець 2010 р. становила 90% від загального державного боргу, або близько 170% ВВП. Іспанія констатує зростання за останній рік внутрішнього державного боргу у 2011 р. на 33%, сумарно – 34 мільярди 323 мільйонів євро. Внутрішній борг Ізраїлю зростає швидкими темпами, так з 2009 р. до початку 2010р. – у 25 разів. Державна заборгованість Греції торік (2010 р.) піднялася до 142,8 відсотка від ВВП.

Варто відзначити, що ріст внутрішнього державного боргу у складі основних джерел фінансування діяльності країн за останні роки є наслідком світових кризових явищ в економіці і не меншою мірою, пов'язаний з політикою держави, що не забезпечує збалансованість доходів і витрат. Як висновує головний аудитор міністерства фінансів Ізраїлю Шука Орена, до 2014 року в більшості розвинутих країнах відношення внутрішнього державного боргу до ВВП перевищить 100%, а в деяких – може сягнути 120%. Дана ситуація спричинена циклічністю руху грошових коштів, який оминає галузі економіки держави і спрямовується на погашення бюджетного дефіциту та обслуговування вже створеного державного боргу. Водночас, світова практика свідчить, що державні запозичення широко використовуються, є нормальним явищем і невід'ємною частиною більшості цивілізованих фінансових систем світу.

Тема акумулювання державного боргу та його регулювання обговорюється політиками та пресою: прийдешня влада критикує валютно-боргову діяльність своїх попередників, перекладаючи на них відповідальність за зростання державного боргу та виплат по його обслуговуванні. За даними Міністерства фінансів України за 11 місяців 2011р. державний борг України зріс на 30,7% – до 51,876 млрд. дол., в тому числі зовнішній борг – 62,65%, або 32,5 млрд. дол., внутрішній – 37,35%, або 19,376 млрд. дол.

На тлі динамічної світової фінансової кризи проблема перетворення внутрішнього державного боргу в один з найважливіших інструментів регулювання фінансової політики держави потребує серйозного вивчення.

Зростання дефіциту державного бюджету, і як наслідок формування і накопичення основної суми державного боргу так і зобов'язань за його обслуговуванням зумовлює дослідження і вивчення фінансового регулювання внутрішнього державного боргу з врахуванням позитивних і негативних впливів на економіку держави з наступних причин:

1. Факт внутрішнього державного боргу є невід'ємною частиною державних фінансів України на наступні десятиліття, оскільки ріст внутрішнього державного боргу відбувається починаючи з 70-х років ХХ століття.

2. Великі обсяги і швидкі темпи росту внутрішнього державного боргу здійснюють вплив на стан грошового обігу, динаміку і темпи економічного росту, інфляцію, рівень споживання, обсяги інвестицій і заощаджень, тобто мають прямий вплив на динаміку економічного розвитку країни.

3. Борговий фактор є визначальним у процесі структуризації видатків бюджету та рівноваження платіжного балансу України.

Тим паче, що недостатня теоретична розробка вітчизняними економістами проблем формування, росту і впливу державного внутрішнього боргу на економічну систему країни, є серйозною перешкодою для вироблення стратегічної політики уряду в частині управління ним.

Перед науковцями є низка нерозв'язаних питань, зокрема відсутність досвіду в прогнозованості поведінки суб'єктів державного запозичення залежно від етапу розвитку вітчизняної економіки, недосконалість нормативно-методичного забезпечення фінансового регулювання внутрішнього державного боргу, недосконалість кредитної взаємозалежності сучасної світової економіки, насамкінець неможливість використання напрацьованих західних економістів.

Здійснивши аналіз змісту категорії „державний борг” визначено спільні характерні особливості та базові положення. Практично всі вітчизняні науков-

ці однакові в тому, що основою змісту державного боргу є кредитно-фінансові відносини в здійсненні запозичень. У випадку коли мова йде про державний борг, як сукупність внутрішнього і зовнішнього боргу, держава у цих відносинах виступає позичальником на момент здійснення позичкових відносин, і боржником – у момент сформованого боргу (сума основного боргу і сума за обслуговування). З цієї позиції визначено позичкові ресурси – це тимчасово вільні кошти міжнародних фінансових організацій, іноземних держав, кошти МВФ, та кошти юридичних і фізичних осіб, при чому основною формою внутрішніх державних запозичень є державні цінні папери. Більшість науковців стверджують що основною формою державного зобов'язання є кредит, інші наголошують на гарантіях, наданих державою.

Узагальнюючи запропоновані різними науковцями визначення, можна зазначити, що спільним для них є те, що ключовими елементами цієї категорії є боргові зобов'язання держави; кредитні ресурси у формі державних цінних паперів та дуже широкий суб'єктний склад позичальників.

З огляду на існуючі дефініції і сучасні фінансові умови функціонування вважаємо, що зміст державного боргу полягає у заборгованості держави, що виникає як результат кредитно-фінансових відносин з приводу формування (випуску), обслуговування, погашення та визнання боргових зобов'язань уряду у формі державних цінних паперів, інших урядових бюджетних запозичень, боргових зобов'язань, що виникають у результаті порушень бюджетного та податкового регулювання, а також інших зобов'язань (зобов'язання гарантування), взятих на себе державою, відповідно до чинного законодавства та міжнародних договорів.

Печникова А.С.

Ставропольский государственный аграрный университет,

Российская Федерация

ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) до 2025 года определяет основные направления, способы и средства достижения стратегических целей устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации на территориях Кабардино-Балкарской Республики, Карачаево-Черкесской Республики,

Республики Дагестан, Республики Ингушетия, Республики Северная Осетия – Алания, Чеченской Республики и Ставропольского края, входящих в состав округа до 2025 года.

Безусловно, сам факт принятия Стратегии развития СКФО – первого комплексного документа обустройства Кавказа – внушает оптимизм.

Однако до сих пор естественные преимущества остаются нерезализованными, поскольку СКФО по-прежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки.

Некоторые субъекты Российской Федерации, входящие в состав СКФО, принадлежат к числу наименее экономически развитых субъектов Российской Федерации в силу крайне низкого уровня развития экономики и социальной сферы, характеризующейся высокой степенью безработицы, сложной криминальной обстановкой и напряженной этнополитической ситуацией.

По таким ключевым социально-экономическим показателям, как валовой региональный продукт на душу населения, производительность труда и средняя заработная плата, бюджетная обеспеченность, уровень развития реального сектора экономики и вовлеченность во внешнеэкономическую деятельность, округ заметно отстает от других федеральных округов.

Кроме того, большинство субъектов Российской Федерации, входящих в состав СКФО, уже на протяжении многих лет продолжают оставаться реципиентами. Однако средства федерального бюджета направляются в основном на поддержание социальной сферы и в значительно меньшей степени – на стимулирование развития реального сектора экономики.

Главной целью Стратегии является обеспечение условий для опережающего развития реального сектора экономики, создания новых рабочих мест, а также для повышения уровня жизни населения.

Крайне неблагоприятной является ситуация на рынке труда во всех субъектах Российской Федерации, входящих в состав СКФО. Наиболее высокий уровень безработицы отмечается в Республике Ингушетия – 53%, Чеченской Республике – 42% и Республике Дагестан – 17,2%.

В то же время округ располагает уникальным сочетанием бальнеологических ресурсов – минеральными питьевыми водами, термальными водами и лечебной грязью. Здесь сосредоточено около 30% всех российских ресурсов минеральных вод, что по объемам сопоставимо с ресурсами центральных районов европейской части РФ.

Для стимулирования притока частных инвестиций необходимо создавать особые финансовые стимулы, включающие государственное софинансирование создания базовой инфраструктуры, обеспечение гарантий по кредитам, расширение территорий с особым экономическим режимом, предоставление льгот по аренде земли и объектов государственной собственности.

Одним из важных факторов повышения инвестиционной привлекательности округа и улучшения его инвестиционного климата является создание частно-государственных инвестиционных фондов развития [1].

Говоря об оценке Стратегии развития СКФО до 2025 года, следует обратиться к комментариям Майи Аствацатуровой, зам. директора Пятигорского филиала Северо-Кавказской академии госслужбы, члена Совета по вопросам межэтнических отношений при губернаторе СК, доктора политических наук: «Сильные стороны Стратегии: произведен учет современного состояния экономики субъектов СКФО, дан анализ социально-экономической и демографической ситуации, трудовым ресурсам и миграционным процессам. Однако фактически игнорируется фактор гражданского общества, хотя у нас есть много влиятельных общественных организаций. Абсолютно не затронута проблема защиты прав человека, которая остро стоит в округе. Как настораживающая тенденция отмечается отток русского населения, но совершенно не анализируются причины этого процесса» [2].

Одной из важных проблем в СКФО является миграция, в том числе вынужденная. Горячие точки, военные конфликты в ближнем зарубежье, сложные межэтнические отношения, с одной стороны, и благоприятные климатические условия, с другой стороны, сделали эту территорию перекрестком миграционных потоков.

Управление миграционными процессами требует активного участия федерального центра в части разработки и реализации обширной программы, предусматривающей комплекс административных, социальных, экономических и культурных мер по количественной и пространственной регуляции миграционных потоков, а также по обеспечению процесса взаимной адаптации мигрантов и принимающих их территорий. Для решения проблемы избытка трудовых ресурсов Северо-Кавказского федерального округа ежегодные размеры трудовой миграции должны составлять 30–40 тыс. человек. В приеме мигрантов требуется задействовать десятки регионов Российской Федерации.

Главными направлениями и проблемами перспективного развития Северного Кавказа являются:

- преимущественное развитие отраслей потребительского рынка – агропромышленного и курортно-рекреационного комплексов;
- восстановление, реконструкция и рост отраслей машиностроения и химической промышленности химического значения;
- подъем нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности и инфраструктуры;
- интенсивное развертывание особо эффективного АПК;
- расширение и укрепление инфраструктуры уникального курортно-рекреационного комплекса;
- реконструкция и развитие транспортного комплекса как «южных ворот» России на Запад;
- укрепление топливно-энергетического хозяйства.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что СКФО располагает огромными природными ресурсами и высоким социально-экономическим потенциалом. Но, к сожалению, нельзя не отметить высокую степень оттока кадров и потенциальных трудовых ресурсов, как в лице студентов, так и в лице уже состоявшихся специалистов. Поэтому, одним из основных направлений стабилизации ситуации на рынке труда является развитие Центров занятости населения. Также, на наш взгляд, необходимо уделить огромное внимание развитию агропромышленного комплекса с целью создания благоприятных условий для перемещения незадействованных трудовых ресурсов в село.

Незамедлительного решения требует создавшаяся в нашем округе криминальная ситуация, вытекающая, прежде всего, из межнациональных конфликтов и экстремистских соображений. Данная проблема, главным образом, осложняет социальную обстановку и развитие региона.

Список использованных источников:

1. Российская Федерация. Правительство. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года : постановление Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2010 г. № 1485-р.
2. Аствацатурова М.А. Стратегия СКФО–2025: плюсы и минусы документа / М.А. Аствацатурова // Аргументы и Факты. Северный Кавказ. – 2011. – 23 марта.
3. Васильев Ю.В. Оценка Стратегии 2025 в СКФО / Ю.В. Васильев // Ставропольская правда. – 2011. – 25 марта.
4. Мисиков А. Стратегия СКФО–2025: плюсы и минусы документа / А. Мисиков // Аргументы и Факты. Северный Кавказ. – 2011. – 23 марта.

Прищук Л.А.

Вінницький кооперативний інститут, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПОСЕРЕДНИКІВ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Категорія інститутів є базовою для економіки, оскільки вона відіграє визначальну роль у економічних процесах. До інституційного забезпечення діяльності спеціалізованих посередників на автомобільному ринку слід віднести передусім автовиробників з їхньою власною товарною, ціновою, комунікаційною та збутовою стратегіями. Однією з пріоритетних стратегій, що найбільш впливає на діяльність посередників, є стратегія збуту. Доцільність та необхідність вироблення моделі формування стратегії збуту детально обґрунтована авторами Є.М. Азаряном, А.Ю. Беленьким [1]. Формування стратегії збуту автовиробника є доволі складним процесом, оскільки вона повинна враховувати цілу низку факторів: вплив середовища (технологічного, економічного, соціально-демографічного, політико-економічного, екологічного, культурного тощо), характеристики каналів збуту, наявність фінансових ресурсів і потреба у них, розміри витрат, системи контролю, вплив конкурентів, заходи із забезпечення стабільності, поточні потреби споживачів тощо. Крім того, формування стратегії збуту зумовлює необхідність вироблення власних підстратегій: конкурентної, розвитку каналів, фінансування, взаємодії.

Стратегічні пріоритети розвитку автомобільних посередників, у свою чергу, також формуються значною мірою під впливом факторів макро- та мікросередовища. Однак, не применшуючи важливості цих факторів, слід зазначити, що результативність діяльності таких підприємств значною мірою залежить і від запровадження комплексу заходів, направлених на удосконалення економіко-організаційного механізму з урахуванням можливих ризиків.

Кризові явища у світовій та вітчизняній економіці зумовлюють альтернативність розвитку й перехід до інноваційного типу діяльності посередницьких підприємств. За таких обставин ключовим питанням стає стратегія підвищення конкурентоспроможності посередницьких формувань у сфері реалізації товарів і послуг та визначення пріоритетів цієї стратегії. Стратегічно важливим для посередників є реалізація автомобільної продукції і послуг із сучасними технічними характеристиками, які відповідають європейським і світовим стандартам, у обсязі та асортименті, що повною мірою задовольняють попит

споживачів. Це дозволяє підтримувати належний рівень конкурентоспроможності таких підприємств.

Іншим стратегічним питанням, що потребує вирішення, є забезпечення таких умов рівноправної конкуренції посередників, які спонукали б до інтеграції посередницьких формувань різних рівнів та мінімізували б вплив тіньового сектору.

Ще одним стратегічним питанням є розширення співпраці з посередниками, які забезпечують фінансовими ресурсами споживачів на спеціалізованому автомобільному ринку.

До важливих елементів також слід віднести стратегічне управління, яке покликане забезпечити довгострокову діяльність на ринку, пошук та запровадження нових форм конкуренції, своєчасну і адекватну реакцію у відповідь на зміни зовнішнього середовища, ефективну політику управління персоналом.

Рівень розвитку інформаційних технологій та доступність використання інформаційних ресурсів відкривають нові можливості для удосконалення економіко-організаційного механізму діяльності посередницьких формувань, що дозволяє значно знизити затрати коштів і часу як на дослідження зовнішнього середовища, так і на доведення інформації про товари і послуги до споживачів. Розвиток посередницької діяльності у цьому напрямі дозволяє перейти до якісного нової форми надання послуг у вигляді використання інформаційних ресурсів для безпосереднього просування на ринок товарів і послуг.

На автомобільному ринку України спостерігається тенденція до створення чисельних посередницьких формувань з власною маркетинговою політикою та технологіями збуту, які враховують інтереси автомобільних виробників та специфіку регіональних ринків. Такі посередницькі формування відчують постійну потребу у консолідації ресурсів і можливостей, проте, досвід утворення громіздких структур свідчить про їхню недостатню гнучкість та здатність швидко і адекватно реагувати на зміни, що відбуваються на тому чи іншому регіональному ринку.

Альтернативою, яка не має зазначених вище недоліків, є утворення стратегічних альянсів (об'єднань посередників), що надає їм можливість використовувати інформаційні, технологічні та інші ресурси один одного для отримання взаємної вигоди та досягнення стратегічних цілей (рис. 1).

Кожен з учасників альянсу, враховуючи фактори зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на їхню діяльність, визначає пріоритети свого розвитку. Формування цілі учасниками альянсу відбувається шляхом виокремлення спільних пріоритетів. Ціль реалізується учасниками альянсу з використанням ними власних методів управління і забезпечення за спільними напрямами: розробка стратегічного плану, створення відповідних формувань для реалізації цілі, координація своєї діяльності з урахуванням відкоригованих у процесі роботи цілей та досягнення, зрештою, синергізму без втрати юридичної самостійності кожного з учасників альянсу. За таких умов автомобільні і фінансові посередники отримують додаткові економічні переваги – ефективне використання сукупного потенціалу, інформаційних ресурсів, взаємного доповнення технологій, зниження рівня поточних витрат, зокрема адміністративних, спільна рекламна діяльність тощо.

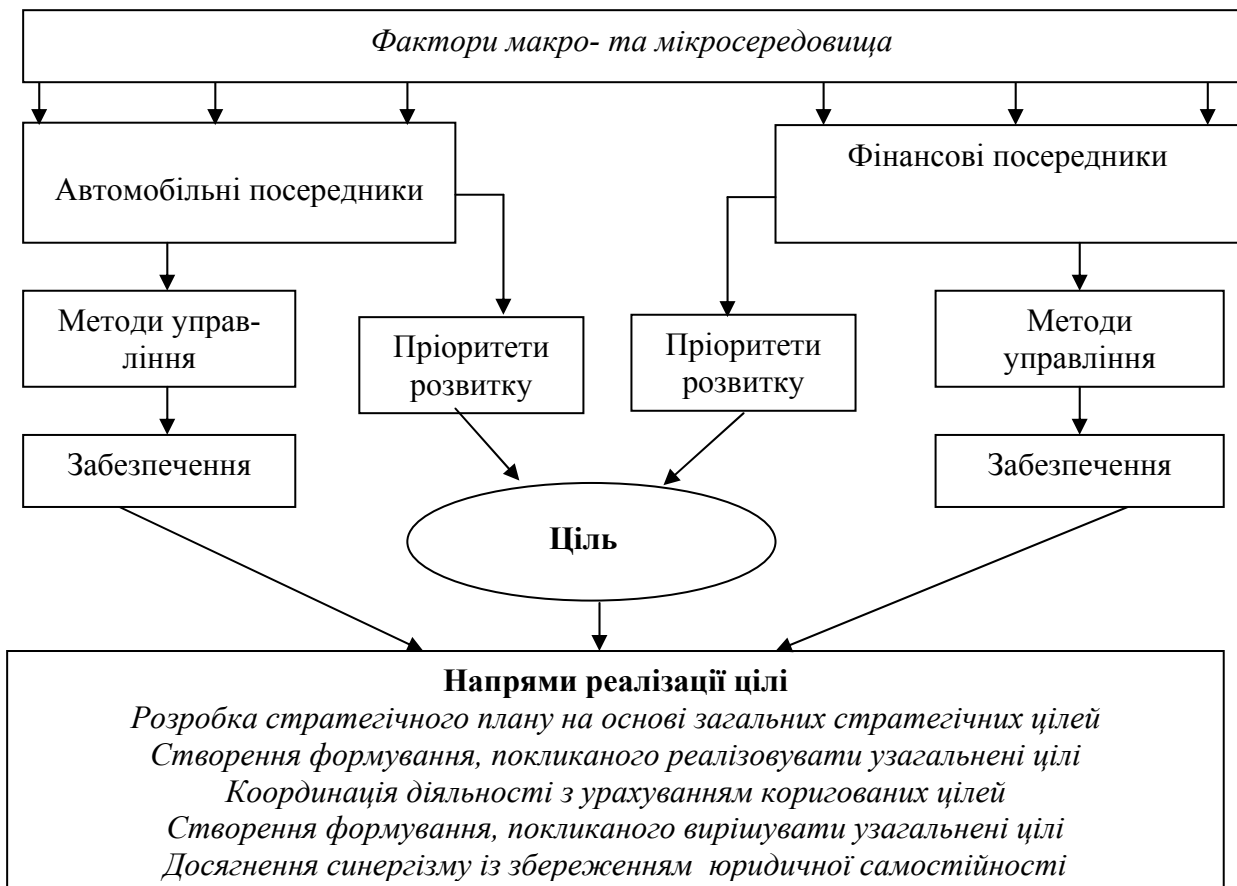


Рис. 1. Схема взаємодії фінансових і автомобільних посередників шляхом утворення альянсу

Способом реалізації обраних стратегій і цілей, розвитку та забезпечення прибуткової діяльності й взаємовигідної співпраці і між автомобільними та фінансовими посередниками, може стати створення інформаційно-аналітич-

них центів, які можуть бути як самостійними одиницями, так і входити до структури посередників автомобільного ринку [2].

Список використаних джерел:

1. Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: навч. посіб. / М.М. Єрмошенко. – 2-ге вид. – К. : Нац. акад. упр., 2006. – 348 с.
2. Азорян Е.М. Стратегия сбыта на специализированных рынках: рынок товаров нефтехимии / Е.М. Азорян, А.Ю. Беленький. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 168 с.

Рубан С.В.

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля, Украина

НОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Положение, в котором сегодня находится украинская экономика, и современные задания, которые стоят перед экономической политикой, требует преодоления существующих недостатков и обеспечения построения и реализации действенной *долгосрочной программы социально-экономического развития Украины*.

Составляющей «стратегии роста» для Украины должны стать:

- разработка и реализация стимулов экономического роста в денежно-кредитной и бюджетно-налоговой сфере;
- формирование действенных механизмов ремонетизации экономики и увеличения объемов кредитования при их минимальном дестабилизирующем эффекте;
- формирование налоговых стимулов роста и структурной перестройки и дееспособного бюджета развития;
- разработка и реализация государственной инвестиционной стратегии;
- установления приоритетности задания формирования дееспособных финансово стойких субъектов ведения хозяйства;
- содействие созданию организационно-институциональной системы национальной экономики;
- реализация мероприятий по защите внутреннего рынка;
- разработка и реализация государственной политики доходов;
- поиск «консенсуса вокруг роста» – установление баланса интересов основной политико-экономической группировки вокруг реализации заданий роста, предотвращения заострению конфликта интересов.

Принципиально важным средством обеспечения эффективности стратегии роста является максимальное **избежание конфликта стратегических и тактических заданий**, что, к сожалению, достаточно часто встречалось в предыдущем опыте реализации экономической политики.

Денежно-кредитные рычаги роста. Имеющаяся макроэкономическая ситуация делает возможным и целесообразным стимулирование совокупного спроса и одновременное устранение препятствий роста товарного предложения средствами денежно-кредитной политики.

Радикальное увеличение объемов кредитования имеет стратегически важное значение. Ведь в случае последующего сужения канала ремонетизации экономики через пополнение резервов НБУ, последующее увеличение денежного предложения, может происходить именно через кредитные механизмы.

Фискальные инструменты роста. Весьма важным кажется заложенное в Послании Президента Украины положения об обеспечении переориентации бюджетного механизма и превращения его в эффективный инструмент социально-экономической стратегии.

Инвестиционная и инновационная политика и развитие человеческого капитала. Успешная реализация заданий структурно инновационной стратегия определяющей мерой будет зависеть от утверждения эффективной системы мобилизации инвестиционных ресурсов и управления ими.

На современном этапе становления экономической системы основную цель социально-экономической трансформации можно определить по двум направлениям. Первое из них или «внутренний вектор» трансформации заключается в повышении уровня общественного благосостояния Украины и предусматривает достижение такой цели:

- преодоление острейшей проблемы социально-экономического развития;
- улучшение показателей ВВП и макроэкономической динамики;
- создание новой модели социального взаимодействия;
- выход на траекторию последовательного развития.

Второе направление экономического роста или его «внешний вектор» направлен на упрочение национальной позиции в международном экономическом содружестве. основополагающей целью экономических превращений на внешнем векторе является интеграция и конкурентное развитие в мировом хозяйственном пространстве, а также адекватное реагирование национальной экономики на требования и вызовы современности.

Рассматривая экономику Украины можно выделить такие направления ее экономического роста на современном этапе:

- поддержание высоких темпов экономического роста в среднесрочной перспективе;
- улучшение институциональной организации и формирование постиндустриальной структуры экономики;
- приобретение черты социально ориентированного рыночного хозяйства и развитие человеческого капитала;
- устранение диспропорции в региональном развитии;
- рациональное бюджетирование государственных финансовых ресурсов;
- децентрализация финансовых потоков и формирование эффективной системы местных финансов;
- оптимизация уровня налогообложения;
- приближения к европейским и мировым стандартам развития производственного, валютного, торгового, и других сегментов экономики;
- активизация внешнеэкономической связи в субрегиональном, региональном и мировом пространстве.

Список использованных источников:

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАНУ В.М. Гейця. – К.: Ін-т економ. прогнозування; Фенікс, 2003. – 346 с.
2. Корнийчук Л. Экономический рост и устойчивое развитие / Л. Корнийчук // Экономика Украины. – 2009. – № 3. – С. 84–91.
3. Стратегічні виклики ХХІ ст. суспільству та економіці України: в 3 т. / за ред. акад. НАНУ В.М. Гейця, акад. НАНУ В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАНУ Б.Є. Квасюка. – К.: Фенікс, 2007.
4. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – Х.: Форт, 2003. – 440 с.
5. Эффективный экономический рост: теория и практика: учеб. пособ. для студ. экон. вузов / под ред. Т.В. Чечелевой. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.

Д.э.н. Селищева Т.А.

Санкт-Петербургский государственный

инженерно-экономический университет, Российская Федерация

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЕКТОРОВ ТРАДИЦИОННОЙ И НОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Статья подготовлена
при финансовой поддержке РГНФ,
проект 10-02-00375а*

Экономика России проходит переходный период к информационному обществу, в рамках которого прежняя система индустриального производства постепенно трансформируется в соответствии с требованиями постиндустриальной модели. В структурно-отраслевом аспекте эффективность и конкурентоспособность национальной экономики зависят от соотношения традиционной (Т-сектор) и новой (Н-сектор) экономики (рис. 1). К традиционным относят отрасли, сформировавшиеся в период индустриального капитализма (XVIII в. – первая половина XX в.). «Новая» экономика – это экономика, которая складывается при переходе от одной стадии развития общества к другой и которая характеризуется качественно новым технологическим уровнем развития народного хозяйства страны.

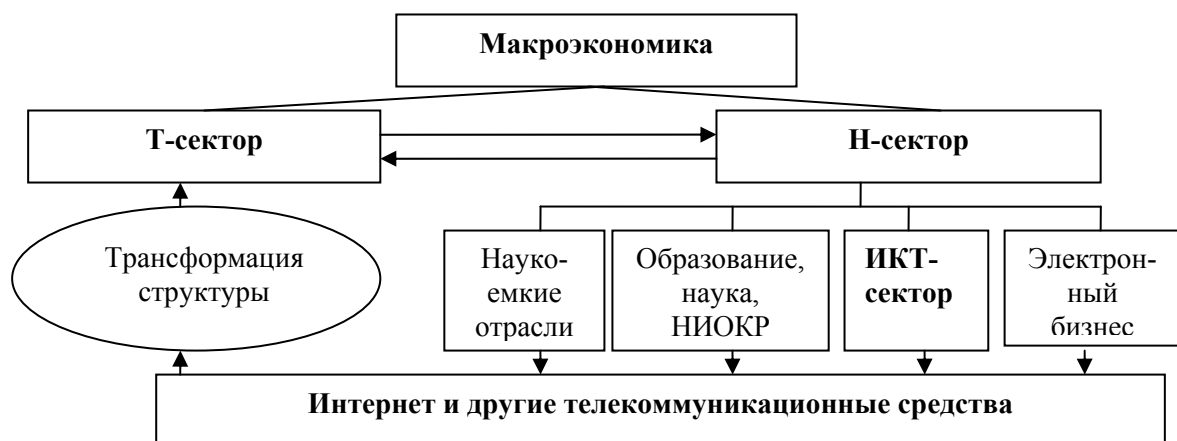


Рис. 1. Соотношение секторов традиционной (Т) и новой (Н) экономики

С начала 1980-х гг. традиционная индустриальная экономика в развитых странах трансформировалась в информационную, основными характеристиками которой являются следующие. Информация – основной экономический ресурс. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) выступают в качестве технологического ядра. Резко возрастает роль человеческого капитала. Усиливается значение наукоемких и интеллектуалоемких отраслей. Воз-

растает информационная емкость экономики. Появляется информационное производство и информационный рынок. Сфера услуг преобладает над сферой материального производства. Возрастает роль науки, образования, информационно-коммуникационного сектора. Инвестиции в ИКТ преобладают над инвестициями в основной капитал. Формируется информационный тип экономического роста.

«Новая» экономика» включает в себя совокупность отраслей, для которых характерны: большие инвестиции в человеческий капитал по сравнению с материальными активами; высокая специфичность и даже уникальность нематериальных активов; высокая инновационная активность; постоянное обновление производимой продукции; более высокие темпы роста; отрасли новой экономики затронуты процессами глобализации в гораздо большей степени, чем традиционной. Глобальная корпоративная Сеть становится основной системой доставки и обеспечивает связь в режиме реального времени. Информационный сектор экономики является основой для постепенной трансформации традиционных отраслей экономики в экономическую систему информационного типа на основе био- и генной инженерии, информатики, нанотехнологий и др. То есть происходит конвергенция «новой» и «старой» экономик.

«Традиционная» экономика сталкивается с проблемой безграничных потребностей при редкости ресурсов. В «новой» экономике ведущим фактором становится такой в принципе безграничный ресурс, как информация. Можно выделить, по крайней мере, 6 подходов к определению категории «информация» в российской и зарубежной научной литературе: кибернетический, философский, коммуникационный, подход с позиции теории систем, экономический, управленческий подход [1]. Информация – сведения, приобретаемые субъектами с целью снижения уровня неопределенности, формирования представления о процессах и объектах. Информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания, выступает как знание. Информационные потоки отражают реальное движение материальных и денежных ресурсов на микро, мезо-, макро- и мегауровнях. Использование информации повышает организованность, упорядоченность системы и уменьшает энтропию, сокращает время производства и время обращения.

В информационной экономике возникает информационное производство, продуктом которого выступает информация. Отрасли, занятые производством информационного продукта, имеют большую возможность использовать положительный эффект от роста масштабов производства.

Стержнем информационной экономики является непрерывное развитие

(ИКТ), под которыми понимаются технологии, использующие средства микроэлектроники для сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных, текстов, образов и звука. ИКТ принципиально отличаются от индустриальных технологий: технологии преимущественно интеллектуальные; низкая капиталоемкость, относительная простота освоения массовых ИКТ; почти мгновенная скорость распространения новых ИКТ в масштабах планеты; применяются на традиционных и виртуальных предприятиях; позволяют значительно снизить издержки производства и транзакционные издержки фирмы, значительно повысить качество продукции; упростить взаимодействие производителей и потребителей; влиять на экономику, культуру, политику; расширять пространственные рамки функционирования предприятий.

На основе ИКТ меняется технологический базис, модифицируются формы функционирующего капитала, рынок труда, сам механизм рынка и конкуренции; идет трансформация основных стадий процесса воспроизводства, производимого продукта, отношений собственности, управления экономикой [2]; усиливается глобализация экономики, информации, науки.

Интернет при этом выступает не только коммуникационной технологией, удобной для передачи информации, но и специфической сферой услуг. Благодаря ему возник целый ряд новых отраслей. Однако главным результатом появления Интернета стала возможность перестройки существующих отраслей в результате упрощения взаимодействия производителей и потребителей. Появились новые формы конкуренции; снижаются транзакционные издержки; расширяются географические границы и емкость рынка; формируется новая информационная среда национального и мирового бизнеса и мировая Интернет–экономика. Интернет усиливает мобильность всех факторов производства, что ускоряет динамизм структурных экономических сдвигов, способствует усилению открытости национальных рынков, росту глобализации экономического и информационного пространства. Идет трансформация рыночного механизма; ускоряется мобильность капитала, видоизменяются его формы. Возникает глобальный финансовый капитал, принимающий форму виртуального и создающий основу для виртуальной экономики. Формируется новый вид капитала – *информационный капитал*, определяемый как совокупность технологической, научно-технической, социально-экономической и духовной информации, используемой в экономическом обороте с целью получения дохода.

Кризисное состояние российского традиционного сектора, невысокий

платежеспособный спрос населения, высокая региональная информационная дифференциация, недостаточные инвестиции и неразвитость информационной инфраструктуры тормозят информатизацию в России и снижают готовность перехода к информационному обществу. Выход из структурного кризиса, в котором находится Россия, невозможен на путях возврата к старой инвестиционной политике и традиционной структуре хозяйства.

Список использованных источников:

1. Селищева Т.А. Структура российской экономики: на пути к информационному обществу / Т.А. Селищева. – СПб., 2006. – С. 17-22, 169-173.
2. Дятлов С.А. Регулирование экономики в условиях перехода к инновационному развитию / С.А. Дятлов, Т.А. Селищева. – СПб.: Астерион, 2009.

Смирнова О.А.

Санкт-Петербургский государственный

инженерно-экономический университет, Российская Федерация

ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРУКТУРЫ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Адаптация реального сектора российской экономики к рыночным условиям не была полностью завершена. Не все предприятия (особенно крупные) смогли быстро приспособиться к рыночным отношениям. Не помогало и их акционирование. Перестройка внутри предприятий не везде шла эффективно. Сохранялись избыточная занятость, дорогостоящая социальная инфраструктура. Также не разрушалась их монополия в соответствующих секторах рынка.

Большинство бывших советских промышленных предприятий-гигантов попали в сложное финансово-экономическое положение. К концу 1990-х гг. стало очевидно, что в отдельных отраслях свыше 50% предприятий стали убыточными. Эти предприятия с трудом поддавались трансформации. Деградация производства привела к угрозе утраты накопленного еще в советские годы опыта, производственного и научно-технического потенциала.

В настоящее время переходный процесс в российской экономике сопровождается значительным трансформационным спадом производства, не имеющим для столь крупных экономик аналогов в мировой истории по глубине и продолжительности. Главной особенностью российского трансформационного спада является масштаб сопровождающих его структурных сдвигов:

производство различных видов продукции за время реформ изменилось в разной пропорции (производство одних значительно снизилось, производство других не претерпело существенных изменений или даже возросло). Столь ярко выраженная неравномерность трансформационного спада позволяет говорить о феномене мощных трансформационных структурных сдвигов.

В структурно-отраслевом аспекте эффективность и конкурентоспособность национальной экономики зависят от соотношения традиционной и новой экономики. С начала 1980-х гг. традиционная индустриальная экономика в развитых странах трансформировалась в постиндустриальную, основными характеристиками которой являются знания, инновации, человеческий капитал, высокотехнологичные секторы экономики.

Характеристика основных черт структурных трансформаций предполагает раскрытие сущности механизма кризиса индустриальной структуры российской экономики, заключающейся в том, что когда роль основного структурообразующего фактора в развитых странах мира перешла от первичного сектора к инновационному, в экономической стратегии в России, напротив, первичный сектор стал доминирующим в основе экономического роста. Это привело к срыву революции инновационных технологий и жестокой «голландской болезни». Либеральная экономическая реформа лишь усилила структурный кризис, завершив развитие на данном этапе деиндустриализацией и десоциализацией экономики. В целом не произошло диверсификации экономики, её технологической и структурной перестройки, не сформирован механизм активного внутреннего спроса. Существующие деформации структуры российской экономики предопределены всем предшествующим развитием. В предыдущей экономической системе сложились глубокие диспропорции между гражданской и военной экономикой, производством средств производства и предметов потребления, производственной и социальной сферами, сырьевой и обрабатывающей промышленностью; несмотря на созданную мощную индустриальную экономику, она «пропустила» революцию в инновационных технологиях, которая произошла в мире в 70-е гг. [3, с. 27].

В ходе либерального экономического реформирования в России под воздействием трансформационного кризиса начались стихийные структурные сдвиги, которые усиливали уже имеющиеся диспропорции. Конверсия оборонного сектора экономики подорвала основы высокотехнологичного комплекса страны. Противоречивость и сложность трансформации российской экономики заключается в том, что, с одной стороны, экономика демонстрирует опре-

деленный экономический рост, замедленный финансово-экономическим кризисом 2008–2009 гг., информационный сектор демонстрирует высокие темпы роста, а с другой стороны, усиливается сырьевая ориентация и связанная с ней деградация технологической структуры экономики [1, с. 241].

Промышленность в России исторически более развита по сравнению с другими отраслями экономики, традиционно она была основной отраслью, на ее долю даже на рассматриваемом периоде приходится около одной трети производства ВВП. Динамика промышленного производства прямо или косвенно в весьма значительной степени формирует динамику производства в экономике в целом. Поэтому промышленное производство можно считать ведущим процессом, вносящим основной вклад в формирование динамики производства всего реального сектора экономики.

Только по мере преодоления структурных деформаций будут возникать новые каналы для эффективного и прибыльного вложения капитала в потенциально конкурентоспособные виды производственной деятельности. В результате долгожданный длительный экономический подъем станет реальным. В свою очередь на этой основе, как свидетельствует зарубежный опыт структурной рыночной трансформации, возникнут широкие возможности для повышения социальных стандартов и качества жизни.

В данной связи уместно подчеркнуть неприемлемость противопоставления структурного реформирования реальной рыночной сферы и институциональных реформ в их широком понимании. Осуществление позитивных структурных преобразований в реальной сфере создает необходимый плацдарм для дальнейшего формирования самих зрелых рыночных институтов, в частности направления демократизации административного управления и расширения прерогатив общественного самоуправления [1, с. 242].

Исследование проблематики структурных преобразований очень важно и для определения стратегии развития страны на долгосрочную перспективу. Только посредством ускоренного воспроизводства высоких технологий, удельный вес которых в промышленной структуре должен стать преобладающим, и высокоинтеллектуального человеческого капитала станет возможной успешная интеграция отечественной экономики в мировое. При этом полноценный переход к постиндустриальной стадии развития станет решающей предпосылкой к достижению социальных ориентиров экономического развития.

Необходима ориентированная на долгосрочную перспективу сильная государственная политика, которая будет направлена на стимулирование долго-

срочных инвестиций в создание высокотехнологичного конкурентоспособного сектора, на преобразование инфраструктурных отраслей и прочее. Дальнейшее промедление в этой области сопряжено с усилением отставания от ведущих зарубежных стран и увеличением безвозвратных потерь технологического и кадрового потенциала.

Список использованных источников:

1. Гасанов М.А. Влияние технологических сдвигов на структурные трансформации мировой и российской экономики / М.А. Гасанов // Экономика. – 2009. – С. 139-243.
2. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3–27.
3. Курнышева И.Б. Конкурентоспособность и проблема структурной модернизации / И.Б. Курнышева // Экономист. – 2008. – № 7. – С. 31–38.
4. Сборник Финансы реального сектора экономики России: аналит. обзор. – 2010.
5. Clifford G. Gaddy. Will the Russian economy rid itself of its dependence on oil? [Электронный ресурс] / G. Clifford. – Режим доступа: http://en.rian.ru/valdai_op/20110616/164645377.html

К.э.н. Старикова С.С.

*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти,
Российская Федерация*

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современных условиях на переднем плане должны стоять задачи развития экономики, предполагающие такие уровни инвестиций, при которых возрастает конкурентоспособность продукции. В этой связи перед государством встает проблема поиска и выбора форм и методов воздействия на развитие инвестиционной активности и формирование инвестиционных ресурсов предприятий. Финансовые накопления хозяйствующих субъектов позволяют в полном объеме профинансировать инвестиции в основной капитал. Однако эти возможности остаются потенциальными и для их реализации необходимо использовать налоговые, бюджетные, кредитные и другие механизмы.

Сегодня, зачастую, начинающие предприниматели в условиях своего неустойчивого экономического положения и правового статуса вполне естественно предпочитают не углубляться в недра производства, а использовать конъюнктуру соответствующего рынка для того, чтобы "делать" деньги без делания продукта, переводя безналичные средства в научные, не брезгуя криминалом. Формирование правовой базы предполагает создание эффективных

условий функционирования предпринимательства, а также функций стимулирования и защита конкуренции как главной движущей силы в рыночной среде. Правовая база должна четко определять права собственности и гарантии соблюдения контрактов, регламентировать деятельность развивающихся институтов рыночного хозяйства, содержать правовые основы антимонопольного регулирования [1].

Немало обоснованных претензий вызывает и практика лицензирования. Наряду с вышеизложенным, существуют и другие проблемы. Это и отсутствие источников первоначального финансового капитала, недостаточность информационно-консультативного обеспечения, проблема кадров, отсутствие благоприятного научно-технического и инвестиционного

Конкурентоспособность национальной экономики зависит от ряда факторов, среди которых, прежде всего, следует выделить состояние основных фондов. Количественные и качественные характеристики основных фондов определяются соотношением темпов их обновления и выбытия, степенью износа, удельным весом полностью изношенных машин и оборудования.

Налоговое регулирование направлено на обеспечение равновесия между фискальной и регулирующей функциями налогов. В настоящее время используются следующие методы стимулирования инвестиционной деятельности:

- специальные налоговые режимы;
- изменение срока уплаты налога (в форме предоставления инвестиционного налогового кредита);
- налоговые льготы, связанные со стимулированием инвестиций в основной капитал и научно-технические разработки (налоговые стимулы инвестиционной активности).

Совокупность налоговых льгот рассматривается как часть механизма налогового регулирования, включающего различные формы, виды и инструменты, призванные способствовать увеличению прибыли хозяйствующих субъектов, росту объема их собственных финансовых ресурсов.

Налоговые стимулы, уменьшающие денежные обязательства хозяйствующих субъектов перед государством, включают:

- освобождение отдельных категорий налогоплательщиков от уплаты налога в течение определенного периода;
- освобождение объекта (полное или частичное) от налогообложения;
- льготы, предоставляемые посредством уменьшения налоговой базы (вычеты, скидки) и установления пониженной налоговой ставки.

При определении налоговой базы не учитываются следующие доходы:

- в виде имущества, имущественных прав или неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в виде взносов в уставный капитал организации, включая доход в виде превышения цены размещения акций (долей) над их номинальной стоимостью;
- в виде сумм налога на добавленную стоимость, подлежащих налоговому вычету у принимающей организации при передаче имущества, нематериальных активов и имущественных прав в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или паевых взносов в паевые фонды кооперативов;
- в виде имущества, полученного налогоплательщиком в рамках целевого финансирования. При этом налогоплательщики, получившие средства целевого финансирования, обязаны вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования. При отсутствии такого учета у налогоплательщика, получившего средства целевого финансирования, указанные средства рассматриваются как подлежащие налогообложению с даты их получения.

К средствам целевого финансирования относится имущество, полученное налогоплательщиком и использованное им по назначению, определенному организацией (физическим лицом) – источником целевого финансирования или федеральными законами:

- в виде бюджетных ассигнований, выделяемых бюджетным учреждениям, а также в виде субсидий автономным учреждениям;
- в виде средств бюджетов, выделяемых осуществляющим управление многоквартирными домами товариществам собственников жилья, жилищным, жилищно-строительным кооперативам или иным специализированным потребительским кооперативам, управляющим организациям, выбранным собственниками помещений в многоквартирных домах, на долевое финансирование проведения капитального ремонта многоквартирных домов;
- в виде полученных грантов, грантами признаются денежные средства или иное имущество в случае, если их передача (получение) удовлетворяет следующим условиям:
 - гранты предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основах российскими физическими лицами, некоммерческими организациями, а также иностранными и международными организациями и объединениями на осуществление конкретных программ в области образования, искусства, культу-

ры, охраны здоровья населения (направления – СПИД, наркомания, детская онкология, включая онкогематологию, детская эндокринология, гепатит и туберкулез), охраны окружающей среды, защиты прав и свобод человека и гражданина, предусмотренных законодательством Российской Федерации, социального обслуживания малоимущих и социально не защищенных категорий граждан, а также на проведение конкретных научных исследований;

- в виде инвестиций, полученных при проведении инвестиционных конкурсов (торгов) в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

- в виде инвестиций, полученных от иностранных инвесторов на финансирование капитальных вложений производственного назначения, при условии использования их в течение одного календарного года с момента получения;

- в виде аккумулированных на счетах организации-застройщика средств дольщиков и (или) инвесторов [3].

Налогоплательщик имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств и др.

В современных условиях произошли значимые перемены и в предпочтениях инвесторов, вкладывающих деньги в реальный сектор экономики. Если на протяжении последних лет в привлечении зарубежных инвесторов уверенно лидировали добывающие секторы экономики, то теперь на первое место вышла обработка. На нее приходится почти треть всех вложений. Причем, несмотря на кризис, некоторые сектора получили даже больше денег, чем в прошлом году: прямые инвестиции в химическую промышленность выросли на 23,3 процента, в металлургию – на 61 процент. Эти отрасли, кстати, были самыми благополучными и по росту производства.

На второе место в структуре иностранных инвестиций поднялась торговля, привлекая более 21 процента всех вложений. Они увеличились на 2,5 процента. Эти цифры объясняют авторы исследований, проведенных международными компаниями.

Россия стала привлекательнее для иностранных ритейлеров, выяснила компания «Эй-Ти-Карни». По ее прогнозу в России восстановится потребительский спрос, и рынок будет ежегодно прибавлять по 15 процентов в течение 5 лет. Такие данные позволили России выйти на второе место в рейтинге

по инвестиционной привлекательности развивающихся рынков для торговых сетей. Выше только Индия, "бронза" у Китая. В Россию пришли крупнейшая сеть по торговле одеждой H&M, второй в мире по обороту ритейлер Carrefour, один из крупнейших европейских ритейлеров товаров для дома Kika Group.

Сделать честными и справедливыми правила работы на российском рынке призвана программа развития конкуренции на 2009-2012. Ее принятие особенно важно, поскольку на фоне кризиса обострилась борьба между компаниями за финансовые ресурсы, и рынки сбыта, и далеко не всегда компании действуют честно, говорят эксперты.

Отдельный акцент делается на создание условий для развития малого и среднего предпринимательства. Кроме того, планируется упростить вход на рынок новых компаний, в том числе путем снижения административных барьеров в ряде отраслей. Еще одна мера – смещение акцента антимонопольного контроля с бизнеса на органы власти. Хороший сигнал получают также инвесторы, готовые вкладываться в высокотехнологичные отрасли и технические инновации, развитие транспортной системы. Эти направления также названы приоритетными для бюджета на ближайшую перспективу.

Таким образом, активность инвесторов, прежде всего, будет зависеть от "правил игры", предлагаемых государством бизнесу, то есть от инвестиционного климата. "Узкими" местами в этом плане для нашей страны традиционно являются высокий уровень коррупции, недостаточная защищенность частной собственности, отсутствие честной конкуренции, запутанное корпоративное законодательство. Все это системные проблемы, на решение которых требуется время [2].

Государство старается поддерживать бизнес в таких областях, как инвестиции, занятость, нововведения, экспорт, региональное размещение, при этом арсенал финансовых мер обширен и разнообразен, на приоритетном месте налоговое регулирование инвестиционной деятельности.

Список использованных источников:

1. Инновационный потенциал научно-образовательного комплекса МИТХТ / В.С. Тимофеев, В.А. Соломонов, А.К. Фролова, В.Д. Юловская / Московская государственная академия тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова.
2. Набиуллина Э. Капиталы любят простор. Комментарий / Э. Набиуллина // Российская газета. – 2011.
3. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс] : федер. закон № 146-ФЗ: принят ГД ФС РФ 16.07.1998: по состоянию на 07.03.2011г. // СПС «Консультант плюс».

Стоян К.С.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна
**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

В умовах глобального розвитку трансформаційні перетворення в системі державного регулювання є необхідною умовою підвищення соціального, економічного, політичного рівнів розвитку держави. Виходячи з того, що глобалізація є процесом взаємодії країн практично у всіх галузях виробничої та невиробничої сфери, виникає взаємозалежність країн на глобальному рівні.

На думку японського вченого К. Омае, глобалізаційний розвиток призводить до неминучого розмивання економічних кордонів під впливом чотирьох факторів, а саме: «Інвестиції», «Індустрія», «Інформаційні технології» та «Індивідуальне споживання» [2]. Тому вдосконалення шляхом трансформації нормативно-правової та організаційної бази державного регулювання надає можливість вирішення виникаючих проблем в ході складних міжнародних відносин.

Не виключенням є державне регулювання в туристичній галузі, яка через міжнародну співпрацю країн впливає на їх соціально-економічний, політичний, культурний, екологічний розвиток. Для ефективного розвитку туризму в світі створюються міжнародні організації, представлені об'єднанням державних та національних неурядових організацій.

Розглядаючи розвиток міжнародного туризму в Україні, перш за все, слід визначити інтеграційний напрямок її зовнішньої політики.

В рамках глобального простору Україна ідентифікує себе з європейським простором, що визначається основними напрямками зовнішньої політики держави. Європейський Союз представляє собою потужне об'єднання держав, завдяки яким вдається зміцнювати та стабілізувати демократію та безпеку в Європі, посилювати економічне зростання та торговий економічний потенціал в межах ЄС.

Враховуючи потенціал і значущість туристичної галузі для соціально-економічного зростання (з економічної точки зору, доцільно розглядати саме міжнародний туризм) Європейською Комісією запропоновано Туристичну стратегію в рамках Лісабонського договору, яка направлена на міжнародну співпрацю в галузі туризму [6].

Щодо співпраці України з ЄС, на сьогодні ми маємо чітко окреслені пи-

тання, вирішення яких сприятиме укладанню Угоди про асоціацію, а з часом, можливо, і наданню Україні статусу повноправного члена ЄС. До реалізації поставлених цілей, Україна та ЄС співпрацюють згідно Європейської політики сусідства.

Розвиток міжнародного туристичного співробітництва сприяє прискоренню євроінтеграційних процесів, формуванню сталого міжнародного туризму, просуванню національного туристичного продукту на світовий ринок.

Співробітництво України та ЄС здійснюється в рамках Робочої групи Центральноєвропейської ініціативи в галузі туризму. З 2005 року Україна є членом Європейської туристичної комісії, що підтримує проекти розвитку туризму як на території України, так і інших європейських держав з метою створення об'єднаного конкурентоспроможного туристичного продукту на світовому ринку [5].

У 2010 році розпочато роботу над двома транскордонними проектами в Яремчі – «Розвиток транскордонного туризму ті мережі в Івано-Франківську та Марамуреші (Румунія)» та «Велокраїна». В результаті першого проекту організовано Центр Екотуризму, а метою другого є розвиток мережі пішохідних та веломаршрутів регіону [6]. З боку ЄС реалізуються проекти інфраструктурного оновлення у АР Крим в рамках стратегії соціально-економічного розвитку Криму до 2020 року.

Єдина Європейська політика в галузі туризму є необхідною умовою підтримки конкурентоздатності в цій галузі, що складно забезпечити локальними ініціативами окремих держав.

Існує ряд проблем, які потребують вирішення на державному рівні для подальшої плідної співпраці Україна – ЄС. Насамперед, удосконалення інституційної структури управління туризмом на державному рівні.

Починаючи з 1993 року в Україні спостерігаються постійні інституційні зміни та зміни в моделі державного управління в галузі туризму. З 2010 року затверджено Державне агентство України з туризму та курортів при Міністерстві інфраструктури. З метою додаткового визначення ролі туристичної галузі в економіці України, доречним було б віднесення Державного агентства України з туризму та курортів до компетенції Міністерства економіки (як приклад, у Німеччині, Франції, Австрії та інших туристично-розвинених європейських державах) або як самостійну інституційну одиницю при уряді держави.

Наступним кроком є удосконалення нормативно-законодавчої бази та

вживання дієвих заходів щодо спрощення формальностей, пов'язаних з в'їздом в Україну. Постановами Кабінету Міністрів проведені зміни щодо запровадження у міжнародних аеропортах «Бориспіль», «Сімферополь», «Одеса», «Донецьк» і морському порту «Одеса» оформлення короткотермінових дозволів терміном до 14 діб для в'їзду в Україну громадянам країн-членів Європейського Союзу, а також, Канади, США, Турецької Республіки, Швейцарської Конфедерації та Японії, які прямують з метою туризму [5].

Особливої уваги потребує вдосконалення законодавства щодо відповідності європейським стандартам об'єктів з надання послуг проживання та харчування іноземних туристів. Для забезпечення належного обслуговування іноземних туристів з приводу проведення Євро-2012, Верховною Радою прийнято проект закону «Про обов'язкове встановлення категорій об'єктам туристичної інфраструктури» (№ 7293). Законопроекти, в склад яких входять пропозиції щодо ліквідації системи стандартизації, не є дієвим в умовах євроінтеграції, спираючись на їх головні завдання: направленість на досягнення оптимального ступеня порядку в туристичній сфері, встановлення спеціальних вимог до продукту або послуги, в тому числі якості, кількості, упаковки, маркування, результатом яких має бути підвищення ступеня відповідності продукції та послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів в торгівлі та сприяння науково-технічному співробітництву [7].

Не менш важливим є створення центру обробки статистичної інформації в галузі туризму. В умовах інституційних трансформацій в туристичні галузі України не має єдиного інформаційного статистичного центру, який би відображав сучасний стан показників розвитку даної галузі, що є першим бар'єром для визначення проблем розвитку міжнародного туризму та шляхів їх вирішення.

Список використаних джерел:

1. Галасюк С.С. Стандартизація, сертифікація туристичних послуг та ліцензування туристичної діяльності: навч. посіб. / С.С. Галасюк. – О.: Астропринт, 2011. – 208 с.
2. Парфіненко А. Національна держава і міжнародний туризм у вимірах глобалізації: вступ до курсу «Туристичне країнознавство» / А. Парфіненко. – Х.: Бурун-книга, 2009. – 128 с.
3. Європейська інтеграція України: поточна ситуація, завдання та пріоритети державної політики: мат. засідання «круглого столу» / за ред. О.В. Снігир. – К.: НІСД, 2010. – 64 с.
4. Фонтан П. Європа у 12 уроках [Електронний ресурс] / П. Фонтан. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/12_lessons_uk.pdf
5. Інформація про діяльність щодо реалізації державної туристичної політики у сфері міжнародних відносин [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Київської міської влади. – Режим доступу: <http://www.kmv.gov.ua/divinfo.asp?Id=200477>

6. Новини співпраці з ЄС / Бюлетень представництва Європейської Комісії в Україні № 30 від 5 червня 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eucooperationnews/30_eucooperationnews_uk.pdf
7. Проект закону «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» щодо обов'язковості встановлення категорій об'єктам туристичної інфраструктури» / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=39236

К.е.н. Ткаліч Т.І.

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, Україна

СУЧАСНЕ РИНКОВЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК СИНТЕЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ТА НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Сучасна ринкова економіка є складним організмом, що складається з величезної кількості різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, що взаємодіють на тлі розгалуженої системи правових норм бізнесу і об'єднаних єдиним поняттям – ринок.

У країнах з розвинутою і такою, що формується, ринковою економікою, усіх юридичних осіб зазвичай поділяють на три сектори: державний, комерційний і неприбутковий.

Перший сектор об'єднує державні та муніципальні організації, тобто організації, майно яких є державною чи муніципальною власністю. Другий сектор – приватні комерційні організації, тобто організації, основною метою діяльності яких є одержання прибутку і майно яких не є державною чи муніципальною власністю. Третій сектор – приватні неприбуткові організації. Першою ознакою, яка вирізняє організації третього сектора, є та, що одержання прибутку не є їхньою основною метою і прибуток не розподіляється серед членів організації. Друга особливість – майно цих організацій не є державною чи приватною власністю [4].

Межі між державним, комерційним та неприбутковим сектором – невідрізані. Чимало організацій мають спільні риси комерційного або державного секторів. Наприклад, такі організації, як вищі навчальні заклади, фінансуються переважно державою, але здійснюють свою діяльність із певним ступенем управлінської незалежності.

У сучасній демократичній державі інститути громадянського суспільства відіграють надзвичайно важливу роль і є основною альтернативою у забезпеченні великої кількості суспільних благ. Динамічний розвиток суспільства вимагає того, щоб знання, досвід та основні суспільні норми могли передаватися у різний спосіб.

Неприбуткові організації виконують роль посередників, що беруть участь у суспільних процесах і розвивають громадянське суспільство. Без підтримки цих організацій з часом втрачається впевненість у досягненні цілей національного розвитку та вичерпуються сили, що підтримують динамічне зростання. Неприбуткові організації знімають з держави цілу низку обтяжливих завдань. Подекуди вони можуть надавати суспільно значимі послуги набагато ефективніше за державу, також можуть істотно допомагати державі при підготовці програм захисту навколишнього середовища та зниження рівня бідності. Тому на сучасному етапі кількість неприбуткових організацій в країнах Східної Європи швидко зростає, що спонукає експертів до дослідження феномену «громадянське суспільство», особливо на рівні неприбуткових організацій.

В українському законодавстві термінологія для визначення організацій «третього сектору» є досить різноманітною. В Цивільному кодексі України не використовується термін «неприбуткова організація», хоча слід було б в цьому Кодексі дати визначення терміну, який вживається в ряді законів та підзаконних актів України, а також визначити цивільно-правовий статус неприбуткових організацій. Натомість запроваджуються поняття «непідприємницьке товариство» [2, с. 30].

На відміну від Цивільного кодексу, у Господарському кодексі не вживається термін «непідприємницьке товариство», але запроваджуються поняття «некомерційне господарювання» та «некомерційна господарська діяльність». При цьому терміни «некомерційна організація» або «некомерційне товариство» щодо суб'єктів господарювання, що здійснюють некомерційну господарську діяльність, в Господарському кодексі не вживається [1, с. 32].

В Україні часто вживають терміни «недержавна», «непідприємницька», «неурядова» та «некомерційна» організації, до яких, незалежно від назви, відносять громадські об'єднання, благодійні фонди, некомерційні корпорації чи юридичних осіб, що не є частиною державної структури і не працюють заради отримання прибутку.

Для визначення діяльності неприбуткових організацій в міжнародній практиці використовують два терміни: недержавні (non-government organizations – NGO) і неприбуткові організації (not for profit, non-profit organizations – NPO). Останнім часом досить популярним став ще один термін – private voluntary organization (PVO), що в перекладі означає «приватні волонтерські організації». Однією з перших міжнародних неприбуткових організацій була «Міжнародна Комісія Червоного Хреста» (International Committee of the Red

Cross), яку було засновано в 1863 р. Сам термін “недержавна організація” (non-governmental organization) було введено в обіг Організацією Об’єднаних Націй у 1945 р. Договором ООН (Стаття 71 Параграф 10). Визначення терміну Міжнародна неприбуткова організація (INGO – International Non-governmental Organization) уперше було сформульовано в резолюції 288 (X) ECOSOC 27 лютого 1950 р. [4].

Але міжнародні організації використовують переважно термін «недержавна організація», який підкреслює, що організація не залежна від держави, має гуманітарні цілі і спрямовує свою діяльність на задоволення суспільних потреб.

Термін «неприбуткова організація» зустрічаємо в американському законодавстві. Він акцентує увагу на особливому режимі діяльності й оподаткування організації. Метою неприбуткової організації не є отримання прибутку, тобто він (прибуток) не може перерозподілятися і має бути спрямованим лише на цілі організації [5].

Отже, термін «неприбуткова організація» поки що не прижився в українському законодавстві, але ми користуємось саме ним, оскільки намагаємось підкреслити особливість оподаткування таких організацій.

Неприбуткова організація – це юридична особа, що утворюється без мети отримання прибутку для забезпечення діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, сприяння виконанню функцій держави або місцевого самоврядування, розвитку громадянського суспільства та реалізації прав і свобод громадян [3].

Неприбуткові організації відіграють важливу творчу роль у формуванні громадянського суспільства в Україні та світі в цілому, становленні демократії, захисту прав громадян, у вирішенні загальнонаціональних і регіональних задач, пов’язаних з розвитком економіки, соціальним захистом населення.

У Великобританії зареєстровано та успішно функціонує більше 180 тисяч неприбуткових організацій та щорічно утворюється приблизно 4 тисячі нових. В сучасній Франції нараховується до 800 тис. суспільних об’єднань, членами яких є майже 20 млн. людей. Кожний рік у Франції реєструється до 60 тисяч нових асоціацій. При цьому сфера їх діяльності постійно розширюється: від захисту інтересів окремих груп населення до участі в здійсненні функцій публічної влади в таких напрямках, як суспільне здоров’я, соціальна солідарність, економіка, культура, спорт та ін. [6, с. 125-128].

Стрімке зростання кількості громадських організацій розпочалося в Ук-

раїні з 1992 року, після прийняття Закону України «Про об'єднання громадян». За даними Центру інновацій і розвитку, у 1991 році було зареєстровано 319 діючих в наш час громадських організацій, у 1992 році – 1356. Вже у 2003 році, за даними Міністерства юстиції, кількість офіційно зареєстрованих неприбуткових організацій в Україні сягнула 25 тисяч. Найбільша кількість українських неприбуткових організацій діє у сферах економіки і науки, культури і освіти, здоров'я, забезпечення життєдіяльності інвалідів та ветеранів, жінок та дітей.

В Україні в основному створюються громадські організації професійного спрямування – об'єднання лікарів, вчителів-правників, податківців, громадські організації оздоровчого та фізкультурно-спортивного спрямування. Серед найпоширеніших громадських організацій є молодіжні ветеранів та інвалідів, освітні, національних та дружніх зв'язків тощо.

Тенденція до зростання кількості неприбуткових організацій має позитивне значення, адже це десятки робочих місць, тисячі суспільно корисних проєктів, мільйони людей, які отримують реальну підтримку. Але в період з 2007 по 2008 роки зменшилася кількість державних, комунальних організацій, об'єднань громадян (релігійних організацій, профспілок), споживчих товариств, спілок споживчих товариств. Причини збанкрутування цих підприємств різні: нестабільне економічне положення країни в цілому, відсутність державної програми розвитку неприбуткового сектору, недосконала податкова система, неефективне керівництво підприємствами, недостатність власного капіталу, незбалансовані темпи розвитку, низька конкурентоспроможність товарів та послуг і т.п.

Виходячи з даної позиції, про українську економіку поки рано говорити як про соціально орієнтовану. Разом з тим очевидно, що при її формуванні необхідно враховувати, що сучасним ринковим господарством є нерозривний синтез підприємницьких і неприбуткових організацій. Тому в ході економічних і соціальних реформ заходи, що проводяться, повинні бути націлені на становлення і розвиток не тільки підприємницьких, але і неприбуткових організацій.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003. – К.: Атіка, 2003. – 208 с.
2. Цивільний кодекс України : за станом на 1 груд. 2007 р. – Х.: Ксилон, 2007. – 334 с.
3. Проект Закону від 14.05.2002 «Про непідприємницькі організації» [Електронний ресурс] / ВР – К. – 46 с. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1654>

4. Буко С.Л. Специфіка активності міжнародних НУО на ринку соціальних послуг [Електронний ресурс] / С.Л. Буко // Мультиверсум. Філософський альманах. – К. : Центр духовної культури, 2006. – № 54. – Режим доступу: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_54/Buko.htm
5. Ткачук А.Ф. Законодавче регулювання діяльності неприбуткових організацій: світовий досвід та рекомендації для України / А.Ф. Ткачук. – К. : Лабораторія законодавчих ініціатив, 2001. – Режим доступу: <http://www.irf.kiev.ua/old-site/ngo/ukr/roundtable/2001.04.09.10.00.html>
6. Ялавин М.Ю. Правовое обеспечение деятельности НПО в соответствии с национальным законодательством ряда европейских стран / М.Ю. Ялавин // Актуальные проблемы Европы. – М., 2005. – №3. – С. 124-136.

Химич І.Г.

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Україна*

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ВИД ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств. Адже, фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства. Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства. Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку, як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами [2].

Фінансовий стан – це здатність (спроможність) підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Основні фактори, що визначають фінансовий стан, – це, по-перше, виконання фінансового плану і поповнення в міру потреби власного оборотного капіталу за рахунок прибутку і, по-друге, швидкість оборотності оборотних коштів. Сигнальним показником, в якому проявляється фінансовий стан, є платоспроможність підприємства.

Отже, фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності [3; 5].

Основні етапи проведення аналізу фінансового стану підприємства представлено на рис. 1.

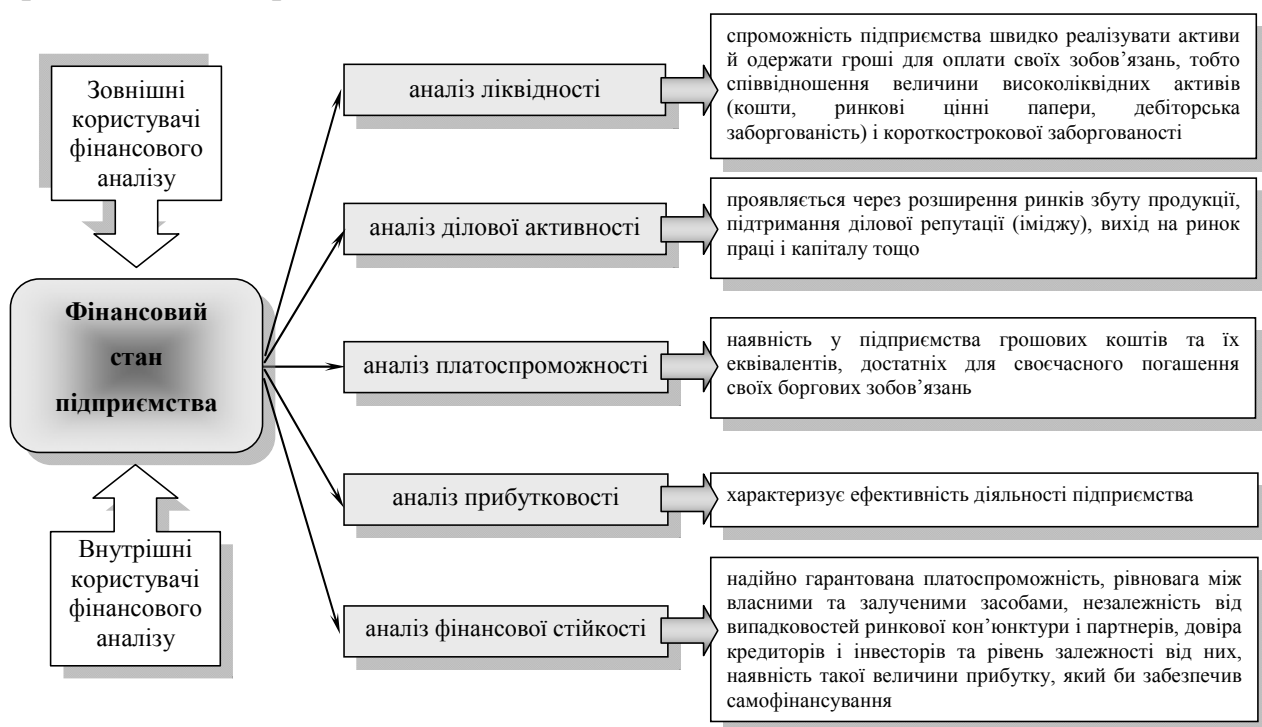


Рис. 1. Основні етапи аналізу фінансового стану підприємства
(розроблено автором самостійно)

Фінансовий аналіз сприяє вирішенню питання поточного руху фінансових ресурсів, їх формування й використання, поточного та довгострокового планування діяльності. Він є засобом поєднання фінансового та загального менеджменту в частині аналізу, а також фінансового забезпечення стратегії підприємства. Без фінансового аналізу неможливі планування, прогнозування, бюджетування, ефективне розміщення фінансових ресурсів, аудит тощо.

Фінансовий аналіз має важливе значення в економічній діяльності підприємства, оскільки дає змогу:

1. Вишукувати резерви поліпшення фінансового стану підприємства.
 2. Об'єктивно оцінювати раціональність використання усіх видів фінансових ресурсів.
 3. Своєчасно вживати заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства.
 4. Забезпечувати оптимальний виробничий та соціальний розвиток колективу за рахунок використання виявлених у результаті аналізу резервів.
 5. Забезпечити розробку плану фінансового оздоровлення підприємства [1].
- Дослідження фінансового стану переслідує такі цілі:
- оцінити минулу фінансово-господарську діяльність підприємства;
 - підготувати інформацію, яка необхідна для прогнозування діяльності [4].

Отже, головна мета фінансового аналізу – своєчасно виявляти і попереджувати недоліки у фінансовій діяльності та знаходити резерви покращення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с. – Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/000222/inx.php>
2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств [Електронний ресурс] / А. Поддєрьогін. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/finpd/2/r9/1.htm>
3. Синькевич Н.І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н.І. Синькевич. – Тернопіль: ТДТУ імені Івана Пулюя, 2003. – 163 с.
4. Фінансовий аналіз діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-5367-2.html>

Хміль Н.В.

ІНЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Спрямованість сучасної національної аграрної політики продиктовані прагненнями України до інтеграції у світовий та європейський економічні простори, що спонукає при формуванні національної стратегії соціально-економічного розвитку враховувати пріоритети міжнародної та європейської спільнот. Так, Всесвітня Конференція ООН з питань навколишнього природ-

ного середовища та розвитку (1992 р.) ухвалила декларацію та визнала концепцію сталого розвитку домінантною ідеологією цивілізації у XXI столітті. Сталий розвиток став ціллю міжнародної політики, а з 1992 р. – і України, яка ратифікувала вказану декларацію та план дій «Порядок денний на XXI ст.». Зобов'язання дотримуватись імplementованих нормативно-правових актів та врахування визначених ключових принципів та положень ФАО ООН, САП ООН, СОТ («сприяння сталому розвитку сільського господарства»), знайшло своє відображення у подальшому розвитку національної законодавчої бази щодо регулювання сталого розвитку, зокрема:

- «забезпечення сталого економічного зростання, ... яке має супроводжуватися глибокими якісними перетвореннями, реалізацією завдань сталого розвитку, що визначаються світовим співтовариством як стратегія існування у XXI столітті» (Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки», 2002 р.);

- «... забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу та сільських населених пунктів» (Закон України «Про генеральну схему планування території України», 2002 р.);

- «підвищення рівня харчування та стандартів життя народів, ... забезпечення зростання продуктивності виробництва та розподілу ... сільськогосподарської продукції, ... забезпечення свободи людства від голоду» (Статут Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, 2003 р.);

- «вжити подальших заходів у напрямку завершення створення адміністративних структур і процедур для забезпечення стратегії планування сталого розвитку та узгодженості дій між відповідними задіяними сторонами» (План дій «Україна – ЄС»);

- «основні засади державної аграрної політики спрямовані на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки на період до 2015 року» (Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року», 2005 р.);

- «відносини у сфері торгівлі та економічної діяльності повинні бути спрямовані на підвищення рівня життя, ..., розширення виробництва товарів ... з одночасним забезпеченням оптимального використання світових ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку, прагнучи як захистити, так і зберегти навколишнє середовище...» (Марракеська угода про заснування СОТ, 2008 р.).

Варто відмітити, що на національному рівні уже створені нормативно-правові передумови для переходу аграрної сфери на принципи сталого розвитку, що відповідає світовим та європейським пріоритетам розвитку. Проте, фаза «переходу» на визначені принципи має досить зтяжний характер і спрогнозувати завершення процесу інтеграції соціальної, економічної та екологічної складових, а також їх подальшого гармонійного розвитку, в тому числі і в аграрній сфері, поки що не вдається. Однією з причин гальмування такого процесу є невідповідність системи державного управління аграрною сферою вимогам часу, зокрема, її функціональної підсистеми. Тому, приведення системи управління сільським господарством до якісно нової, дозволить створити конкурентоспроможну систему управління, яка відповідає міжнародним стандартам менеджменту та вимогам СОТ і директивам ЄС. Крім того, Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р» (2007 р.) передбачається удосконалення та реформування системи управління в аграрному секторі, зокрема: чіткий та збалансований розподіл функцій і повноважень в діючій системі управління: центр–регіон–район.

На сьогодні функціональна підсистема галузевої системи державного управління має вигляд «перевернутої піраміди» (рис. 1), де основна кількість повноважень зосереджена на рівні Міністерства аграрної політики та продовольства України, з подальшим їх поступовим зменшення у напрямі «зверху-вниз». Так, при організації управління сталим розвитком сільського господарства кількісне співвідношення функцій, спрямованих на регулювання його базових складових на центральному рівні (представлено галузевим міністерством) становить 56%, на регіональному (представлено Головним управлінням агропромислового розвитку обласної державної адміністрації та районному (Управління агропромислового розвитку районної державної адміністрації) складає відповідно 27,8 та 16,2%. Така ситуація призводить до неефективності державної системи управління сталим розвитком сільського господарства, адже центральний рівень «перевантажений» обов'язками, а районний рівень втрачає зв'язок з самим процесом виробництва. Враховуючи сформовану у даному випадку жорстку централізацію, не забезпечується зворотній зв'язок управлінської вертикалі у напрямі «знизу–вверх».

В ідеалі схематичний вигляд функціональної підсистеми державного галузевого управління повинен нагадувати піраміду у класичному її вигляді, де основна маса функцій передаватиметься на рівень області та району (рис. 1):

1) вершині відповідає центральний рівень управління з мінімальною кількістю стратегічних функцій, які в даному випадку регулюватимуть реалізацію основних (пріоритетних) напрямів державної аграрної політики;

2) «середній» частині піраміди відповідає регіональний рівень управління, якому властива не тільки транзитивність функцій із попереднього рівня, а і їх кількісне та якісне розширення. В даній інтерпретації функціональної підсистеми повноваження галузевих органів державної виконавчої влади на регіональному рівні покликані вирішувати питання тактичного характеру;

3) основу піраміди складатимуть функції та повноваження районних органів управління агропромислового виробництва. Аналогічно з попереднім рівнем, повинна відбуватися транзитивність функцій з рівня області та наділення додатковими повноваженнями, що сприятиме вирішенню питань операційного характеру, які стосуються регулювання сільськогосподарської виробничої діяльності.

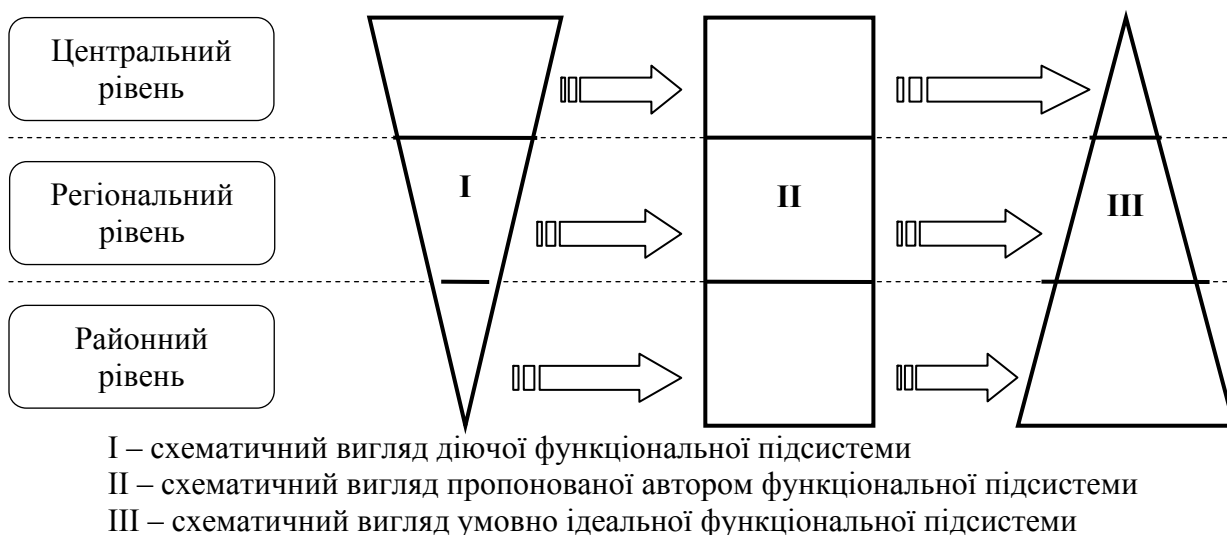
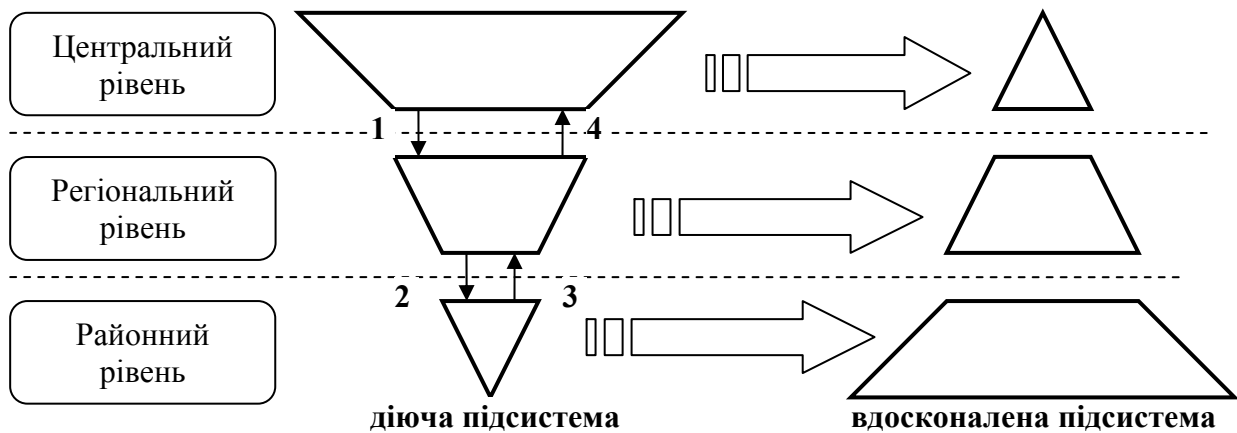


Рис. 1. Концептуальна схема удосконалення функціональної підсистеми державного управління сталим розвитком сільського господарства

Проміжним етапом у приведенні функціональної підсистеми галузевого державного управління до «умовно ідеального» схематичного вигляду, за умов нинішньої функціональної перевантаженості центрального рівня, є транзитивність функцій з рівня центру до рівня району, з врахуванням міри участі кожного рівня. Схематичний вигляд, удосконаленої за цим принципом, функціональної підсистеми зображений прямокутником.

Удосконалення функціональної підсистеми у напрямі збалансування та розподілу повноважень між рівнями управління пропонується здійснювати поетапно (рис. 2). На першому етапі передбачається забезпечення транзитивності

функцій з центрального рівня до рівня районного. Другий і третій етапи – стосуються функціональних повноважень районного рівня, де мають будуватися прямі та обернені зв'язки з обласним рівнем – «зверху-вниз» та «знизу-вверх».



Етапи вдосконалення функціональної підсистеми галузевого управління:

- 1 – приведення у відповідність функцій у напрямі «центр-регіон»;
- 2, 3 – приведення у відповідність функцій у напрямі «регіон-район» та оберненому;
- 4 – приведення у відповідність функцій у напрямі «регіон-центр» з урахуванням функцій районного рівня (2, 3 етапи)

Рис. 2. Етапи вдосконалення функціональної підсистеми державного управління сталим розвитком сільського господарства

Четвертий етап передбачає приведення у відповідність функцій галузевих органів державної виконавчої влади регіонального рівня (з урахуванням функцій, які забезпечують прямий та зворотній зв'язок з районним рівнем), що будуть забезпечувати зв'язок з галузевим Міністерством, тобто має виконуватись схема взаємозв'язку «регіон-центр».

Висновок. Спрямованість сучасної національної аграрної політики ґрунтується на пріоритетах держави та прагненнях України до інтеграції у світовий та європейський економічні простори. Тому, затверджені світовим співтовариством, в якості пріоритетних, базові засади сталого розвитку є основою формування стратегічних засад державної аграрної політики. Проте, перехід сільського господарства на принципи сталого розвитку гальмує жорстка централізація та незбалансованість функціональної підсистеми управління аграрною сферою. Усунення даних недоліків галузевої функціональної підсистеми пропонується здійснити шляхом узгодження та збалансування повноважень між рівнями управління: центр–регіон–район.

Чижевська К.Г.

*Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці,
Україна*

ПРІОРИТЕТНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аналізуючи сучасний стан економіки України можна спостерігати наступне: нераціональне використання природних ресурсів, відсутність належної соціальної політики, несформованість умов для науково-технічного розвитку країни, непродумане використання механізмів, методів та організаційних форм залучення робочої сили до системи господарських відносин.

Для досягнення стабільного соціально-економічного розвитку економіка України потребує нарощування інвестиційних ресурсів, послідовного збільшення частки капітальних вкладень у валовий внутрішній продукт, оптимізації напрямів їх використання та поліпшення структури інвестиційних джерел.

Вирішальним фактором піднесення економіки країни є мобілізація внутрішніх заощаджень і спрямування їх в інвестиційний потенціал. Іноземні інвестиції при цьому повинні виконувати роль допоміжного джерела структурної перебудови економіки.

Серед робіт вітчизняних вчених дослідження інвестиційного потенціалу України є в працях таких економістів, як Задоя А., Лукінова І., Беседіна В., Музиченка А., Фролової Г.І., Вісящева В., Геєця В., Борщ Л., Петрової В., Гаврилюка О., Малютіна О. та інших.

Мета даної роботи полягає у дослідженні проблем формування та шляхів розвитку інвестиційного потенціалу економіки держави.

Об'єктом дослідження є інвестиції та інвестиційний потенціал України.

Інвестиційна діяльність охоплює усі сфери народного господарства. Розгляд економічної ролі держави у вирішенні цієї проблеми має принципове значення. Раніше інвестиційна діяльність була спрямована на відтворення основних фондів шляхом капітальних вкладень у народне господарство. У ринкових умовах інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок чого створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Інвестиції справляють вирішальний вплив на формування темпів економічного зростання і добробуту населення країни, що, у свою чергу, безпосередньо пов'язане із за-

безпеченням оптимального співвідношення між нагромадженням і споживанням [4, с. 12].

Серед причин непривабливості українського інвестиційного клімату називають повільні темпи реформування й економіки, й законодавчої бази, а також нераціональний розподіл внутрішніх інвестицій – приватних і державних, високі податки, надмірне регулювання та заполітизованість економіки.

Отже, на нашу думку, для України дуже необхідним є формування власного інвестиційного потенціалу і повноцінного процесу відтворення виробничих фондів. Підготовку та реалізацію заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату і залучення іноземних інвестицій потрібно здійснювати за такими етапами:

- 1) дослідження інвестиційного потенціалу України;
- 2) вибір пріоритетних галузей та технологій;
- 3) розробка способів залучення інвестицій;
- 4) реалізація розробленої політики та контроль за її виконанням.

Одним з головних передумов успішної інвестиційної діяльності є низький рівень інфляції та прогнозованість рівня цін. Для цього необхідні контроль за доходами та видатками бюджету та розв'язання проблем боргового тягаря. Також доцільно було б розробити механізм переливу фінансових ресурсів з галузей, де вони є у відносному надлишку, у галузі, де є потреба в капіталі [2, с. 70-72]. Також не слід забувати про внутрішні інвестиції, тобто необхідно акумулювати тимчасово вільні кошти громадян і спрямовувати їх в інвестиційні проекти.

Досвід розвинутих країн показує, що найважливішу роль у процесах інвестування відіграє фондовий ринок, активне функціонування якого сприяє залученню, концентрації та перерозподілу інвестиційних ресурсів на користь перспективних галузей економіки та окремих підприємств. На жаль, сьогоденний стан фондового ринку регіонів України не відповідає тій ролі, яку він має відігравати у створенні сприятливого клімату, тобто сприяти підвищенню ділової активності в регіоні. Тому доцільно розробити програму щодо розвитку регіонального фондового ринку, створення і функціонування інвестиційно-позикової системи, яка б мобілізувала вільні грошові ресурси населення, підприємницьких структур області, зовнішніх інвесторів, а також міжрегіонального співробітництва для інвестування регіональних проектів [4, с. 15].

На сучасному етапі господарського розвитку потужним джерелом інвестиційних ресурсів є кошти фінансових посередників. Ефективно функціонуюча

система фінансових інститутів позитивно впливає на прискорення темпів економічного розвитку держави, формує потужний фінансовий ринок, який, у свою чергу, є складовою процесу інвестиційного забезпечення економічного розвитку та виступає базовим інститутом фінансової системи [1, с. 190-195].

Пріоритетними напрямками для залучення й підтримки стратегічних інвесторів можуть бути ті, де Україна має традиційні виробництва, володіє необхідним ресурсним потенціалом і формує значну потребу ринку у відповідній продукції: тракторо-, комбайно-, авіа-, та ракетобудування, нафтогазовидобування, замкнений цикл виробництва палива для АЕС, розвиток енергогенеруючих потужностей, переробка сільгосппродукції, транспортна інфраструктура, виробництво легкових та вантажних автомобілів, запровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

В умовах перехідного періоду в Україні потрібна державна стратегічна програма іноземного інвестування з чітким контролем з боку уряду за його дотриманням і за недопустимістю вивозу капіталу за кордон у результаті реалізації інвестиційних проектів. Контроль за напрямами і дотриманням пріоритетів в іноземному інвестуванні — прерогатива держави. Пріоритет у такій програмі повинен надаватись інноваційним інвестиціям.

Список використаних джерел:

1. Бережна І.Ю. Вплив фінансових інститутів на формування інвестиційного потенціалу / І.Ю. Бережна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9 (99). – С. 190-195.
2. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2008. – № 11 (156). – С. 65-74.
3. Сардак С.Е. Перспективні форми інвестування в людський потенціал на вітчизняних підприємствах / С.Е. Сардак // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №22. – С. 9-11.
4. Федоренко В.Г. Інвестиції та економіка України / В.Г. Федоренко // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 12-16

Шевченко В.І.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ ДВОВЕКТОРНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ

Для України наразі актуальним є перегляд важливих положень національної стратегії економічного розвитку, оскільки їх втілення може спричинити зміни, що значно вплинуть на економічну кон'юнктуру та внутрішні процеси. Одним із стратегічних напрямів економічного розвитку України є створення

зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС, іншим — вступ до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану. На сьогодні наша держава здійснила ряд кроків з реалізації обох цих векторів зовнішньоекономічної політики.

Метою даної роботи є порівняння важливих потенційних напрямів економічного розвитку України: створення ЗВТ з Європейським союзом та вступ до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану, виявлення можливих наслідків реалізації цих двох векторів зовнішньоекономічної політики.

Для початку визначимо, економічні наслідки для України від створення зони вільної торгівлі з ЄС. Як відомо, ЗВТ є економічною частиною Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом. Наразі відбувається переговорний процес щодо укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на заміну Угоди про партнерство та співробітництво [1]. Нагадаємо, що переговори стосовно укладення угоди про зону вільної торгівлі між ЄС та Україною було розпочато ще 2008 року після завершення процесу вступу країни до СОТ [2]. Угода про ЗВТ має стати документом нового типу “глибоких та всеохоплюючих” торговельних угод, забезпечити усунення перепон для торгівлі України з ЄС шляхом нормативно-правового наближення, частково відкриваючи та розширюючи внутрішній ринок ЄС для вітчизняних товарів. Створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі з масштабним сегментом наближення регуляторного законодавства України до стандартів ЄС сприятиме поступовій інтеграції країни до внутрішнього ринку ЄС. Порівняно з існуючою Угодою про партнерство та співробітництво, Угода про асоціацію є якісно новим, поглибленим форматом відносин між Україною та ЄС. Угоди такого типу були укладені свого часу з країнами Центральної та Східної Європи і є важливим та логічним кроком на шляху наближення в перспективі до наступного етапу — укладення угод про вступ до ЄС. Всеохоплююча ЗВТ — означає лібералізацію торгівлі не лише товарами (включаючи продукцію сільськогосподарського виробництва та іншу «чутливу» продукцію), але й лібералізацію торгівлі послугами, вільний рух капіталу. Поглиблена ЗВТ — означає поступову конвергенцію з ЄС у регуляторних та інших сферах (стандарти, оцінка відповідності, санітарні та фітосанітарні правила, конкурентна політика, державні закупівлі, тощо).

Станом на 20 жовтня 2011 року Україна і Європейський Союз узгодили основні параметри торгової частини Угоди про асоціацію, що дозволить завершити технічні переговори за угодою про асоціацію, включаючи зону вільної торгівлі до кінця поточного року. Однак також 18 жовтня 2011 року був підпи-

саний договір з главами урядів країн Співдружності Незалежних Держав про зону вільної торгівлі в рамках СНД, що має створити, як заявив російський прем'єр-міністр Володимир Путін, новий фундамент торгово-економічних відносин у рамках СНД [3]. Також учасники засідання Ради глав урядів СНД прийняли ще 28 документів, зокрема, угоду про основні принципи політики в сфері валютного регулювання, валютного контролю в державах СНД, рішення про концепцію стратегічного розвитку залізничного транспорту до 2020 року, угоду про Єдину систему обліку громадян третіх країн та осіб без громадянства, що в'їжджають на територію країн СНД, і угоду про порядок перегляду ступеня секретності відомостей, засекречених у період існування СРСР. Підписання угоди про зону вільної торгівлі в рамках СНД не суперечить угоді про асоціацію між Україною та ЄС, однак приєднання України до Митного союзу стане перешкодою на шляху до ЄС [4].

Як бачимо, Україна працює над посиленням співпраці з можливим подальшим вступом до міжнародних економічних угруповань шляхом переговорів як з ЄС, так і з країнами СНД. Однак, рано чи пізно, нашій країні доведеться остаточно визначитися з вектором зовнішньоекономічної політики і старанно працювати над його реалізацією. На жаль, уряд України ніяк не врегулює внутрішні суперечності (мова йде про справу з ув'язненням Юлії Тимошенко) заради інтересів всієї країни. Однак сьогодні саме політичні неузгодження з ЄС заважають фіксації європейського вектора розвитку України та підписанню Угоди про асоціацію. З огляду на це, Росія, у свою чергу, активно пропонує Україні вступ до Митного союзу. Такий політико-економічний крок можна розглядати як геополітичну гру: прагнення Росії відродити статус наддержави, в якій без України стратегічний пазл Росії не скласти. Примана є спокусливою: скасування митного оподаткування (що для України суттєво, адже 40% українського товарного експорту йде саме до країн Митного союзу), уніфікація митної політики, дешевший природний газ тощо. Але з часом ці переваги можуть втратити теперішню привабливість для України і можуть загрожувати їй втратою як економічної, так і політичної самостійності. У випадку відмови від приєднання до Митного союзу, наслідками можуть стати так звані торгові війни, від яких страждатимуть, у першу чергу, провідні українські експортери готової продукції.

Однак і вступ до ЗВТ з ЄС має свої недоліки для українського виробника: західні ринки для вітчизняної продукції ЗВТ практично не відкриває, оскільки на європейських ринках панує жорстка система нетарифних бар'єрів, а от по-

зиції європейського імпорту на вітчизняному ринку посиляться, особливо враховуючи потребу європейців розширити обсяги збуту своїх товарів. Також у разі реалізації ЗВТ більшість сучасних захисних норм буде скасовано, і в Україні посиляться імпорт готових дорогих західноєвропейських товарів, а у зворотному напрямі охоче сприймаються в основному лише напівфабрикати та сировина. Тож у разі скасування захисних норм в Україну посиляться приплив машин і устаткування, а власні складальні підприємства можуть прийти у занепад. Формально в рамках ЗВТ встановлено вільний рух товарів, однак у той же час посилюються вимоги до якості імпоротної продукції: вітчизняна промисловість багато в чому використовує застарілі технології, тому часто українські підприємства не проходять сертифікацію за нормами REACH — нормативним пакетом, що регламентує запити до хімічного складу товару [5]. Однак ця система нетарифних бар'єрів стимулюватиме українського виробника створювати конкурентноздатні, якісні товари, які б не поступалися місцем імпортованим західноєвропейським субститутам.

Порівнюючи умови угоди зон вільної торгівлі з ЄС та в рамках СНД, варто зазначити, що остання стосується тільки торгівлі товарами та передбачає базові положення, в основному, це відмова від стягнення мит, на відміну від угоди з ЄС — де піднімаються і соціальні питання, а також необхідність адаптації екологічних стандартів, що є обов'язковим в угодах про вільну торгівлю нового формату. Тому для України питання «куди інтегруватися?» — не економічне, і не геополітичне, це скоріше вибір системи цінностей і стратегічної перспективи. Інтегруватися слід туди, де кращі життєві стандарти. Тож зближення України з Євросоюзом може привести до розширення його фінансово-економічної підтримки, запровадження безвізового режиму, надання можливості працювати на єдиному європейському ринку, і власне, асоційованого членства, що стане принципово новим етапом інтеграції [6].

Отже, можемо дати кілька рекомендацій стосовно можливого вирішення Україною конфлікту інтересів: з Росією та країнами-учасниками Митного союзу слід будувати відносини на двосторонній основі (так з Росією співпрацює весь світ), зберігаючи за собою право вступати чи не вступати в будь-які союзи. Однак для цього Україні доведеться створювати нові технології та виробництва, а не випрошувати дешеві енергоносії для підтримки енергомістких підприємств; послідовно, але впевнено запроваджувати європейські стандарти життя і норми демократії, прискорюючи тим самим реалізацію ЗВТ та повноправного членства в ЄС; зменшувати енергоємність виробництва, що забезпе-

чить нову якість вітчизняної продукції, та ліквідовувати хабарництво, що, в свою чергу, надасть підтримку громадянами уряду. В будь-якому разі шлях до повноцінного членства в ЄС обіцяє бути довгим та важким, але ми мусимо його пройти.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / Сайт Запорізької обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/1432/ugoda-pro-asotsiatsiju-mizh-ukrajinoju-ta-jes.html>
2. Сайт Представництва Європейського союзу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_relation/free_trade_agreement/index_uk.htm
3. Країни СНД підписали договір про зону вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.dt.ua/ECONOMICS/krayini_snd_pidpisali_dogovir_pro_zonu_vilnoyi_torgivli-89838.html
4. В ЄС поки не бачать проблем у підписанні Україною угоди про ЗВТ з СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.dt.ua/POLITICS/v_es_poki_ne_bachat_problem_u_pidpisanni_ukrayinoju_ugodi_pro_zvt_z_snd-89902.html
5. Боярунець А. ЄС чи МС: де буде краще Україні? [Електронний ресурс] / А. Боярунець // Обозреватель. – Режим доступу: <http://ukr.obozrevatel.com/publication/s-chi-ms-de-bude-krasche-ukraini.htm>
6. Гриценко А. Точка невозврата / А. Гриценко // Forbes Украина. – 2011. – № 3. – С. 20.

Д.э.н Юшин С.А.

ІНЦ «Інститут аграрної економіки», г. Київ, Україна

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ – СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВА ИЛИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА?

Резолюция ООН (01.07.2000 г.) утверждает, что гражданское общество способно играть важную роль в планировании, организации и предоставлении социальных услуг на основе сотрудничества с национальным правительством. Но возникает вопрос: чем же в институциональном плане является гражданское общество? Если исходить из распоряжения Кабинета Министров Украины № 1035-р (2007 г.), туда входят общественные организации, профессиональные и творческие союзы, различные организации (работодателей, благотворительные, религиозные), негосударственные СМИ, неприбыльные общества и учреждения. Минюст Украины в разъяснении 24.01.2001 г. ввел туда и органы самоорганизации населения. И возникает коллизия. Ведь в Законе Украины “Об органах самоорганизации населения” (№ 2625) делегированные полномочия органов самоорганизации населения – это полномочия со-

вета, которыми он дополнительно наделяет орган самоорганизации населения. И отнесение этих органов к институтам гражданского общества как бы тождественно отнесению к этим институтам всей системы местного самоуправления. Закон Украины “Об основах внутренней и внешней политики” (№ 2411, 2010 г.) указывает, что формирование в Украине институтов гражданского общества предполагает усиление взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления и общественных организаций. И здесь непонятно, на какой стороне “играет” местное самоуправление – на стороне государства или на стороне общественных организаций? В первом случае – оно принципиально не может институтом гражданского общества (тем более, когда Классификация институциональных секторов экономики Украины относит органы местного самоуправления к подсектору S.1312, т.е. к региональным и местным органам государственного управления). А во втором – местное самоуправление как бы становится ключевым “игроком” системы институтов гражданского общества.

Как говорит классика: онтогенез повторяет филогенез (эволюция индивида повторяет эволюцию вида). Безусловно, независимая Украина в определенной степени продолжает советскую правовую традицию. Не давая оценки данной традиции, считаем в данном аспекте полезным кратко осуществить ее обзор.

Конституция СССР 1923 г. провозгласила, что Верховным органом власти СССР является съезд Советов (представителей городских Советов и Советов городских поселений – 1 депутат на 25000 избирателей, и представителей губернских съездов Советов – 1 депутат на 125000 жителей), а в период между съездами Советов – Центральный Исполнительный Комитет (ЦИК), состоящий из Союзного Совета и Совета Национальностей. ЦИК СССР образовывал Совет Народных Комиссаров (СНК) СССР – исполнительный и распорядительный орган ЦИК СССР, а при СНК (для борьбы с политической и экономической контрреволюцией, шпионажем и бандитизмом) учреждалось Объединенное Государственное Политическое Управление (ОГПУ), председатель которого входит в СНК с правом совещательного голоса. Как видим, с формальной точки зрения, на первом этапе становления СССР государство (законодательная и исполнительная власть) было, как бы, поглощено местным самоуправлением.

Что ж, идеи В.Ленина о новом типе государственной власти (вся власть Советам и в центре и на местах; Советы суть новый государственный аппарат;

Советы должны превратиться в органы, регулирующие все производство России; масса, аппарат должен быть связан с массами, должен ее представлять, Советы ... гораздо ближе к массам; Советы суть высшая форма демократизма) формально были реализованы. Но если в 1905 г. В. Ленин утверждал, что нецелесообразно было бы со стороны Совета примыкать всецело к одной какой-либо партии, то после 1917 г. он стал на позицию диктатуры одной партии: мы, партия большевиков, Россию *убедили*. Мы Россию *отвоевали*, – ... у эксплуататоров для трудящихся. Мы должны теперь Россией *управлять*; мы оставляем за собой государственную власть, *только за собой*; государство, это – мы, ... коммунисты. Иначе говоря, на начальном этапе становления СССР возникло формальное подобие двоевластия, которое, естественно долго не могло существовать. И Конституция СССР 1936 г. хотя и признавала Высшим органом государственной власти СССР Верховный Совет СССР (статья 30), но при одновременном признании КПСС руководящим ядром всех организаций трудящихся, как общественных, так и государственных (статья 126). Об этом же говорила и знаменитая статья 6 Конституции СССР 1977 г.: КПСС – это руководящая и направляющая сила советского общества, а также и ядро его политической системы, всех государственных и общественных организаций.

Важно и то, что в Конституциях СССР 1923 г. и 1936 г. сама категория “самоуправление” вообще не встречается. В Конституции СССР 1977 г. она рассматривается лишь как “общественное коммунистическое самоуправление”.

В 1990 г. в СССР принимается Закон “Об общих основах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР” (№ 417), где в статье 1 местное (территориальное) управление рассматривалось как самоорганизация граждан для решения всех вопросов местного значения, исходя из интересов населения и особенностей административно-территориальных единиц. В статье 2 также упоминаются и органы территориального общественного самоуправления. В статье 4 говорится и об объединении местных и государственных интересов. Иначе говоря, миссией местного самоуправления виделось выполнение им функции “среднего звена” (посредника) между населением и государством.

По сути, принятие данного Закона СССР № 417 знаменовало преодоление предшествующего этапа «поглощения» государства коммунистической элитой. Как известно, В. Ленин после 1917 г. многократно исповедовал экстремизм по формуле «или-или»: «Середины нет. О середине мечтают попусту барчата, интеллигентки, господчики, плохо учившиеся по плохим книжкам.

Нигде в мире середины нет и быть не может. Либо диктатура буржуазии ..., либо диктатура пролетариата. Кто не научился этому из истории всего XIX века, тот – безнадежный идиот». Хотя как же тогда понимать социализм как фазу между капитализмом и коммунизмом? Как известно, В. Ленин утверждал, что только понимание «Логики» Г. Гегеля позволяет разобраться в «Капитале» К. Маркса. Но ведь Г. Гегель рассматривал государство как *первое*, внутри которого семья развивается в гражданское общество: 1) природный дух – семья; 2) гражданское общество; 3) государство. Гражданское общество, как среднее между семьей и государством, содержит: 1) систему потребностей; свободу и правосудие; внимание к особенному интересу как к общему с помощью корпораций. Здесь моральное возвращается в гражданское общество как имманентное; это и определяет корпорацию, которая вместе с семьей составляет второй этический корень государства [1]. Вот это «среднее между семьей и государством», т. е. гражданское общество, В. Ленин, как и вожди французской революции 1791 г., исключил из своей схемы построения государства. Для его «государственного капитализма», поглощающего всех и все, гражданское общество было врагом. Считая себя диалектиком, В. Ленин все же проигнорировал методологическое положение Аристотеля о том, что «надо прежде всего исследовать, из чего состоит промежуточное между противоположностями» [2], и предупреждения его: для этической добродетели губительны и недостаток, и излишество; в любом деле трудно держаться середины [3]; государство при постоянно усиливающемся единстве перестанет быть государством; то, что составляет единство, включает различие по качеству (принцип взаимного воздаяния спасителен для государств); невозможным окажется создание государства без разделения и обособления входящих в его состав элементов либо при помощи фратрий и фил; именно те государства имеют хороший строй, где средние представлены в большем количестве, где они – в лучшем случае – сильнее обеих крайностей или по крайней мере каждой из них в отдельности, и когда за отсутствием средних граждан неимущие подавляют своей многочисленностью, государство оказывается в злополучном положении и быстро идет к гибели [4].

Как видим, в отличие от В. Ленина, Аристотель и Г. Гегель предлагали не тотальное доминирование государства (или отдельного класса) над прочими членами сообщества, а меру и гармонию в отношениях всех граждан и классов: гражданское общество (средний класс) и местное самоуправление (фратрии и филы). Следовательно, именно дисгармония и паралич гражданского

общества, как и местного самоуправления, явились основной причиной распада СССР.

Постановление Верховного Совета УССР (№ 1427, 1991 г.), в котором провозглашена государственная независимость Украины, строилась на основе права на самоопределение. В 1990 г. был принят Закон УССР «О местных Советах народных депутатов и местном и региональном самоуправлении» (№ 533), который, по сути, дублировал Закон СРСР № 417. В 1994 г. был принят Закон Украины «О формировании местных органов власти и самоуправления» (№ 3917), который лишь уточнял отдельные стороны Закона УССР № 533.

Принятая в 1996 г. Конституция Украины статьей 7 гарантирует местное самоуправление в Украине, а в разделе II приводится перечень прав, свобод и обязанностей человека и гражданина. Статья 92 говорит о том, что основы местного самоуправления определяются исключительно Законами Украины. А в статье 140 Конституции указывается, что местное самоуправление является правом территориальной общины самостоятельно решать вопросы местного значения в пределах Конституции и Законов. Но Конституция не прописывает механизм учета местных интересов в процессе реализации указанной статьи 92.

В 1997 г. был принят Закон Украины «О местном самоуправлении в Украине» (№ 280), где прописываются отношения местного самоуправления с гражданами и предприятиями, местными государственными администрациями и т.д. Но там, опять-таки, не прописан механизм “прямых и обратных связей” между местным самоуправлением и единым органом законодательной власти. Необходимость нахождения такого механизма осознается на уровне высших органов государственной власти. Так, в 2001 г. Указом Президента Украины № 50 введено Положение о Национальном Совете по согласованию деятельности общегосударственных и региональных органов и местного самоуправления. В том же году Указом Президента Украины № 749 была принята Программа государственной поддержки развития местного самоуправления в Украине, где первую позицию в ее целях занимает укрепление основ гражданского общества.

В 2003 г. Постановление Верховного Совета Украины № 939 поднимает вопрос о необходимости четкого размежевания полномочий между органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, т. к. последние из-за большого количества т. н. делегированных полномочий по сути лишены

организационно-правовой самостоятельности. Это актуализирует вопросы поиска форм повышения самостоятельности местного самоуправления и его главных элементов в решении вопросов местного и регионального развития.

В 2005 г. Постановление Верховного Совета Украины № 3227 уже прямо говорит о том, что народовластие в Украине переживает глубокий системный кризис, признаком которого является недостаточная способность органов власти обеспечить адекватное участие народа в управлении общественно-политическими и социально-экономическими процессами в государстве. Для выхода из такого положения предлагается децентрализация власти в Украине, а науке – осуществить разработку соответствующих проблем, в т. ч. проблем, которые связаны с государственным строительством, усовершенствованием политической системы и с дальнейшим развитием гражданского общества.

Выводы. Украина ищет пути выхода из «институциональных ловушек», доставшихся ей от СССР. Вопрос в том, сколько времени требуется для этого. В.Ленин предлагал «догнать и перегнать» развитые страны. И.Сталин указывал, что СССР отстает от них на 50-100 лет [5]. Возможно, это лишь перефраз тезиса А.Смита: естественные препятствия для введения лучшей системы могут быть устранены лишь в результате продолжительного труда и бережливости, и должно пройти не менее полстолетия или, может быть, даже целое столетие, прежде чем возможно будет во всех частях страны совершенно оставить старую систему, которая постепенно отмирает [6]. СССР существовал 74 года (среднее между 50 и 100). Но ведь он и исчез именно по той причине, что там не была найдена гармония между семьей, гражданским обществом и государством. И начинать такой поиск следует с уяснения истинной роли системы местного самоуправления в обществе и государстве эпохи модерна (или пост-модерна).

Список использованных источников:

1. Гегель Г. Философия права: пер. с нем. / Г. Гегель. – М.: Мысль, 1990.
2. Аристотель. Метафизика: соч. в 4-х т. / Аристотель. – Т.1. – М.: Мысль, 1976.
3. Аристотель. Большая этика: соч. в 4-х т. / Аристотель. – Т.4. – М.: Мысль, 1983.
4. Аристотель. Политика: соч. в 4-х т. / Аристотель. – Т.4. – М.: Мысль, 1983.
5. Сталин И. Вопросы ленинизма / И. Сталин. – 11-е изд. – М.: ОГИЗ, 1947. – 611 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: ЭКСМО, 2007.

Д.э.н. Янов В.В.

*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти,
Российская Федерация*

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ – ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Стратегия развития региональной экономикой предполагает гибкость, способность быстро адаптироваться к трансформации, происходящей под влиянием различных факторов и принятия неординарных решений в сложившейся ситуации. Функционирование рыночной экономики возможно лишь на основе освоения новых форм, методов и принципов управления, приоритетным и при этом становятся рыночно-экономические критерии эффективности, повышающие требования к гибкости управления. Возрастает значимость разработки и реализации экономической стратегии развития на мезоуровне с целью более результативного воздействия на региональную экономику. Необходимость управления стратегическим развитием мезоэкономики обусловлена необходимостью достижения сбалансированности и комплексного развития российской экономики.

Разработка и реализация стратегии отражают основное содержание стратегического менеджмента (понятие, на наш взгляд, тождественное понятию «стратегическое управление»). Большинство авторов определяют стратегический менеджмент как деятельность по экономически эффективному достижению перспективных целей предприятия на основе применения конкурентных преимуществ и адекватного реагирования на изменения внешней среды. По мнению И. Ансоффа, деятельность по стратегическому менеджменту связана с постановкой целей и задач организации, а так же с поддержанием системы взаимоотношений между организацией и внешней средой, которые позволяют ей добиваться своих целей, соответствует ее потенциальным возможностям и позволяют оставаться восприимчивыми к внешним вызовам. Существует суждение, что стратегический менеджмент отличается от менеджмента только составом некоторых компонентов временной ориентацией этих компонентов [1]. Данное утверждение, на наш взгляд, недооценивает субстанцию понятия «стратегический».

Практическое применение стратегического управления в настоящее время ограничивается разработкой стратегических планов. По мнению одного из теоретиков стратегического менеджмента Генри Минцберга, существенное

различие между стратегическим планированием и стратегическим менеджментом характеризуется следующими двумя моментами: во-первых, стратегическое планирование не является стратегическим мышлением, и поэтому успешные стратегии — это всегда удачное стратегическое видение, а не стратегические планы; во-вторых, стратегическое планирование на практике, особенно на начальном этапе своего развития, фактически сводилось к стратегическому программированию [2].

Предшественником стратегического планирования была система долгосрочного планирования, которая применялась в крупных, а иногда и в средних компаниях, в ситуации быстрого корпоративного роста, сопровождавшегося резким увеличением размеров организации и повышением сложности системы ее менеджмента. Поскольку основным методом долгосрочного планирования была экстраполяция тренда, то данная система не могла обеспечить адекватную реакцию на изменяющиеся условия рынка. Наряду с учетом тенденций внешней среды, стратегическое планирование интегрирует все последние достижения в области методов планирования и, по сравнению с долгосрочным планированием, является значительно более сложным и многогранным. В арсенал новых теоретических методов, используемых стратегическим планированием, входят модели анализа инвестиционных портфелей компаний, разработка ситуационных планов развития, применение сценарного планирования, использование систем экспертных оценок, применение различных аналитических матриц для исследования альтернатив возможного стратегического развития и т. д.

Дальнейшее развитие рынка привело к формированию объективных границ эффективности стратегического планирования. В действиях хозяйствующих субъектов на рынке, применяющих стратегическое планирование, по мнению О.С. Виханского, имеет место отсутствие стратегичности, проявляющееся, с одной стороны, в составлении плана конкретных действий как на настоящий, так и на будущий период для достижения известного конечного результата [3]. Следовательно, при планировании деятельности не берутся в расчет будущие качественные изменения рыночной среды. Основным недостаток такого планирования, также как и долгосрочного, заключается в переносе параметров и тенденций, заданных прошлым периодом, в будущее, тогда как исключительной особенностью стратегического управления является формирование алгоритма конкретных действий в настоящее время, реализация которого обеспечивает определенные результаты в будущем. С другой стороны, в пла-

нировании своей деятельности хозяйствующий субъект, как правило, опирается на анализ внутренних ресурсов и возможностей. Такой подход не в состоянии обеспечить достижения эффективных результатов, так как возможности субъекта ограничиваются имеющимися на сегодняшний день ресурсами.

Важнейшей причиной перехода от стратегического планирования к стратегическому управлению явилось качественное изменение рыночной среды. Тем не менее, стратегическое планирование, выступая составной частью процесса разработки стратегии, является необходимым элементом процесса стратегического управления. Современное стратегическое управление призвано синтезировать менеджмент-науку, менеджмент-искусство и опыт удачной управленческой практики. Это высокопрофессиональная управленческая деятельность со своей собственной структурной специализацией. Наиболее широкое применение получила модель стратегического управления, базирующаяся на трех основных этапах, на наш взгляд наилучшим образом отражающая генезис стратегического управления. Достоинством данной модели является то, что она синтезирует все существующие модели (модели Томпсона, Дэвида, Линча) и одновременно относительно проста и достаточно содержательна [4]. Наиболее укрупненными являются следующие фазы стратегического цикла организации: стратегический анализ, стратегический синтез-развитие (разработка стратегии) и реализация стратегии. В модели определяются миссия и целевые приоритеты развития, т. е. целевые установки, которые субъект хозяйствования желает достичь в будущем. Затем следует анализ внутренних ресурсов и рыночной конъюнктуры, в соответствии с которой планируются его действия. Процесс стратегического управления предполагает следующие составляющие: определение миссии и целей развития, выбор стратегии развития и стадии реализации стратегии (рис. 1).

Вместе с тем, в модели стратегического управления, на наш взгляд, отсутствует конкретизация роли и места непосредственно стратегии развития субъекта. Стратегия развития организации, согласно представленной схеме, подразумевается под блоком «концепция корпоративной стратегии». Таким образом, создается впечатление, что стратегия развития организации, в том числе стратегии основных ее подсистем и отдельных бизнесов, должна носить лишь концептуальный характер. Соответственно, стратегическая программа действий автоматически относится к стадии реализации стратегии, что также подтверждается схемой технологии процесса стратегического управления, где она отражена как стратегический проект и стратегический план.

Стадии стратегического управления		
Стратегический анализ	Выбор стратегии развития	Реализация стратегии
М — миссия; Ц — цель развития; Пот — потенциал; Кл — климат; Поз — позиция; Кпр — конкурентное преимущество	Ас — альтернативные стратегии; Пс — предпочтительная стратегия	Спр — стратегический проект; Спл — стратегический план; Ад — адаптация фирмы к стратегии (реструктуризация); Вн — внедрение стратегии; Ск — стратегический контроль (мониторинг)
М→Ц → Пот→Кл→Поз→Кпр	Ас→Пс	Спр→Спл→ Ад→ Вн→Ск
↑ Эталонные (базовые) стратегии		

Рис. 1. Стадии стратегического управления

Методическую и методологическую основы формирования стратегии развития в наших условиях составляют теории и концепции, как западных ученых, так и российских экономистов. Однако, вопросы методики управления стратегическим развитием экономики, на наш взгляд, исследованы недостаточно. Как отмечалось выше, в теоретической модели стратегического управления отсутствует этап определения экономического потенциала хозяйствующего субъекта, который призван служить аналитической базой при разработке экономической стратегии развития. Такой подход привел к тому, что на сегодняшний день экономика не располагает единой методикой оценки экономического потенциала и возникают проблемы в управлении стратегическим развитием экономики, в том числе и на мезоуровне, поскольку невозможно разработать экономическую стратегию, не зная уровня имеющихся ресурсов и потенциальных возможностей. Следовательно, в целях возможного применения прогрессивных методов и исключения негативного опыта, имеющих место в управлении стратегическим развитием мезоэкономики возрастает актуальность изучения зарубежного опыта стран с развитой рыночной экономикой.

Между тем, возможности управления на основе экономической стратегии развития не безграничны. Существует ряд ограничений на его использование, которые указывают, что данный тип управления не является универсальным для любых ситуаций и задач. Так, он не может дать точной и идеальной картины будущего, также как и не предписывает конкретных действий при решении определенных задач в условиях изменяющейся конъюнктуры. Процесс разработки и реализации экономической стратегии развития требует

больших затрат времени и ресурсов, а также повышения уровня организационной культуры. Совершенно недостаточно механическое внедрение стратегии экономического развития, несмотря на то, что является важным элементом, в комплексном совершенствовании стиля и технологии управления.

Таким образом, экономические преобразования в российской экономике требуют поиска новых направлений повышения эффективности управления экономикой. Возрастает значимость разработки и реализации экономической стратегии развития на мезоуровне с целью более результативного воздействия на местную экономику. Формирование стратегии функционирования мезоэкономики обусловлено необходимостью уменьшения несовпадения федеральных и мезоэкономических интересов в долгосрочном периоде развития, достижения сбалансированности и комплексного развития всей экономики.

Список использованных источников:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. / И. Ансофф; под ред. Ю.Н. Коптуревского. – СПб.: Питер, 1999.
2. Минцберг Г. Стратегическое управление: принципы и практика / Г. Минцберг. – М.: МЭТИ, 2003.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2000.
4. Янов В.В. Формирование локального регионального рынка услуг: методологические подходы / В.В. Янов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 6.

ЗМІСТ

<i>Банченко В.А.</i> Значення боргової безпеки для економічного розвитку України.....	3
<i>Бараннік В.І., Доценко І.О.</i> Важливість використання ліній підтримки та опору і фігур технічного аналізу в прогнозуванні котирування українських емітентів для майбутнього прогнозування стану фондового ринку країни.....	6
<i>Басюркіна Н.Й.</i> Сучасний курс агропромислової політики України.....	11
<i>Башлай С.В.</i> Інвестиційний банкінг в процесі ІРО.....	15
<i>Безвербна О.М.</i> Програмно-цільовий підхід до формування бюджету....	18
<i>Бєлікова Н.В.</i> Теоретичне підґрунтя системних реформ.....	21
<i>Бойко Є.О.</i> Перспективи створення морського транскордонного кластера в Україні.....	24
<i>Бугас Т.В., Доценко І.О.</i> Ринок небанківських фінансових послуг України: поточний стан та перспективи розвитку.....	26
<i>Громадская О.С.</i> Проблема низкого уровня доверия в банковской системе России.....	29
<i>Гулько Л.Г., Кунда Н.В.</i> Основні шляхи мінімізації кредитних ризиків в діяльності комерційних банків.....	33
<i>Джур О.Є.</i> Нові орієнтири національних стратегій економічного розвитку.....	37
<i>Іващенко П.О., Дудін М.М.</i> Механізм впливу тіньової економіки на економічну безпеку підприємницької діяльності в Україні.....	40
<i>Ключник Е.К.</i> Мониторинг состояния основных производственных фондов рыбной промышленности в рамках реализации стратегии ее технологического развития.....	43
<i>Кожевникова С.Ю., Кожевников В.А.</i> От индустриальной экономики к «сервисной» и далее к «экономике переживаний».....	46
<i>Міщенко Н.А.</i> Необхідність реструктуризації доходів на фоні низького рівня життя населення України.....	49
<i>Немцев Д.А.</i> Применение методов квалиметрии для измерения показателей качества работы поставщиков.....	53
<i>Нікішина О.В.</i> Стратегія розвитку державного ринку зерна в умовах глобалізаційних викликів.....	57
<i>Объедкова Л.В.</i> Необходимость стратегического планирования для развития сельскохозяйственных кооперативов в современной России.....	60

<i>Панасенко Д.А.</i> Чинники забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на ринку озброєння.....	64
<i>Перевозова І.В., Рудейчук С.В., Плещ І.І.</i> Зміст державного боргу в контексті сучасного економічного розвитку країни.....	67
<i>Печникова А.С.</i> Оценка стратегии развития Северо-Кавказского федерального округа.....	70
<i>Прищук Л.А.</i> Стратегічні пріоритети економічного розвитку посередників на автомобільному ринку України.....	74
<i>Рубан С.В.</i> Новые ориентиры национальных стратегий экономического развития.....	77
<i>Селищева Т.А.</i> Взаимодействие секторов традиционной и новой экономики России.....	80
<i>Смирнова О.А.</i> Трансформация структуры реального сектора российской экономики в современных условиях.....	83
<i>Старикова С.С.</i> Налоговое регулирование инвестиционной деятельности.....	86
<i>Стоян К.С.</i> Державне регулювання міжнародного туризму України в умовах євроінтеграції.....	91
<i>Ткаліч Т.І.</i> Сучасне ринкове господарство як синтез підприємницьких та неприбуткових організацій.....	94
<i>Химич І.Г.</i> Фінансовий аналіз як вид діагностики фінансового стану підприємства.....	98
<i>Хміль Н.В.</i> Стратегічні аспекти удосконалення управління сталим розвитком сільського господарства.....	100
<i>Чижевська К.Г.</i> Пріоритетні шляхи розвитку інвестиційного потенціалу економіки України.....	105
<i>Шевченко В.І.</i> Реалізація двовекторної зовнішньоекономічної політики України: можливості та загрози.....	107
<i>Юшин С.А.</i> Местное самоуправление – составляющая государства или гражданского общества?.....	111
<i>Янов В.В.</i> Стратегия управления региональной экономикой – теоретические аспекты.....	117

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції
Київ · 22–23 грудня 2011 р.

У восьми томах

Том 2
Нові орієнтири національних стратегій
економічного розвитку

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор Біла К. О.
Оригінал-макет Біла К. О.
Дизайн обкладинки Косолапов О. В.
Технічний редактор Капуш О. Є.

Підп. до друку 29.12.11. Формат 60x84¹/₁₆.
Ум. друк. арк. 6,65. Тираж 100 пр. Зам. № 1211-05.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
Суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.2009

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ,
п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com