

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ОЛЕСЯ ГОНЧАРА
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ТУРИЗМУ

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції
молодих учених та студентів
(17–18 лютого 2012 р.)

У п'яти томах

Том 1
Тенденції економічного розвитку
країн світу та регіонів

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2012

УДК 336
ББК 65.01
С 83

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова організаційного комітету:

Поляков М. В. – ректор ДНУ ім. О. Гончара, д.ф-м.н., професор.

Члени організаційного комітету:

Сазонець І. Л. – декан ФМЕ ДНУ ім. О. Гончара, д.е.н., професор;

Мешко Н. П. – в.о. зав. кафедрою менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. О. Гончара, д.е.н., професор;

Джусов О. А. – професор кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. О. Гончара, к.е.н.;

Чабаненко Ж. М. – доцент кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. О. Гончара, к.е.н.;

Пирог О. В. – Голова Ради молодих учених ФМЕ ДНУ ім. О. Гончара, к.е.н.;

Нямешук А. В. – доцент кафедри менеджменту та туризму, заступник декана з наукової роботи ФМЕ ДНУ ім. О. Гончара, к.е.н.

С 83 Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : *матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 17-18 лют. 2012 р.* : У 5 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012.

ISBN 978-617-645-027-6

Т. 1 : Тенденції економічного розвитку країн світу та регіонів. – 2012. – 190 с.

ISBN 978-617-645-028-3

У збірнику надруковано матеріали науково-практичної конференції молодих учених та студентів, яка відбулася 17–18 лютого 2012 року в Палаці студентів ім. Ю.Гагаріна Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара.

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-027-6
ISBN 978-617-645-028-3 (Т.1)

© Авторський колектив, 2012

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ ТА РЕГІОНІВ

Nazhmedenova D.A.

Kazakhstan

PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

One of the priorities of Kazakhstan economy development is to build balanced monetary and fiscal policies, as well as improving the efficiency of their main tools. In this area the powerful engine for further enhancement of the competitiveness of the financial sector, for ensuring its high role in modernizing and enhancing the competitiveness of the real economy, is the creation of an effective mechanism for information exchange between government agencies and institutions of the financial sector.

Kazakhstani financial sector is formed and operates under the influence of factors that create an environment, in which practice of financial sector institutions activity is generated and developed, and the degree of its impact on the real economy and its competitiveness is determined.

This work was done with the aim to show that the development of new financial instruments brings benefits to all participants of securities market and to give reasonable explanation for its evidence.

Priority in the development of the financial system is the development and introduction of new financial instruments such as index funds (ETF), the securitized assets (SPV), futures, options, Islamic instruments (sukuk, etc.) are available for a wide range of investors (both institutional investors and for individuals) [1].

Futures contract – a standard stock purchase contract (supply) of the exchange of an asset at a certain time in the future at a price fixed by the parties of the transaction at the time of its conclusion.

Futures contract is a forward contract, and as there is an urgent contract relating to a class of hard bargains. But unlike the last futures contract is completely standardized, i.e. all options, other than price, are known in advance and do not depend on the will and desire of the parties. This contract is only in the course of trading. Guarantee of its fulfillment is itself. Exchange, more precisely, the settlement organization, which serves for trading, clearing often called organization (chamber). Conclusion futures contract on the terms of its customer called a "purchase" contract, under the seller – "selling" of the contract. The adoption of contractual obligations (under the buyer or seller) is called "open position". The elimination of the obligation under the contract by entering into reciprocal trade with the same contract is called "closing the position." When you open position of the contract holder pays the initial margin or deposit of a few percent of the

contract value, which is taken into account (returning to) the liquidation of positions. If the position is (becomes) the next day (remains "open"), then it is calculated on a variable margin as the difference between the market price of the contract used for this purpose, or by so-called distribution even the prices of this and the previous days [2].

An option contract – a contract, whereby one of its sides, called the owner (or buyer) is entitled to buy (sell) an asset at a specified price (strike price) up to a certain future date or on this date the other side of it, called the Subscriber (or seller), or the right to refuse to execute the transaction with the payment for these rights the subscriber a sum of money called a premium. An option that gives the right to buy an asset is an option to buy or an option number or just call. An option that gives the right to sell an asset is an option to sell or putable. Asset, which is the basis of the option, always has two prices: the current market price or spot price and the exercise price, fixed in the option, in which the latter can be implemented. The price of the option is its premium price rather than an asset underlying the option. Option has a duration that is limited to the date of expiration, i.e., expiration date.

Securitization. The mechanism of securitization: the securitization of the originator (borrower-company, which produces this type of securities) sells the right to claim on its assets to a special finance company (SFA). There is a complete alienation of the assets into the favor of the special finance company. SFA is a special financial institution with a credit rating of well-known rating agencies. This places the SFA issued securities among investors. Payment of fees and principal of securities is made in favor of the SFA. For the originator securitization enables the effective implementation of its assets, while generating improved financial performance, the release of liquidity, accelerate capital turnover and reducing the balance of risks, as well as providing emitting bonds the company access to cheaper financing as securities to be placed on the market a special company that may have a high investment grade rating and therefore a lower interest rate. The investor also gets backed securities, the risks for which the most isolated risk of the originator [2].

Activation of the stock market of the Republic of Kazakhstan led to the emergence of new financial instruments for Kazakhstan, such as derivatives. When used properly, derivatives are important tools of risk management.

Today was held the work to reform and liberalize the financial market, and the list of financial instruments, which can work in financial institutions and which assets can be invested in, is being continuously revised and expanded.

The introduction of new financial instruments into the Kazakhstani capital market has become one of the priority goals according to the Strategic Plan for 2009-2011 and this challenge has been committed to the RFCA, who have established prosperous conditions for its development. Working under this goal, the Agency presented the listing requirements that came into the force in June of 2011. According to the new requirements, all listed non-state securities are divided into two main groups: shares and debt securities. The positive moment of commitment of new listing requirements in that

the new types of financial instruments appeared. For example, units of mutual funds, index funds, derivative securities, debt securities including securitized bonds, depositary receipts. Another benefit is that domestic and foreign investors have been provided by greater investments opportunities [1].

Introduction and implementation of new types of securities will help investors to hedge the risks. With the aim of attraction of foreign investors to the Central Asia Region the new index Renaissance Capital Central Asia Equity Index (RENCASIA) has been implemented [3].

One of the results of introduction of new financial instruments at the domestic stock market is the establishment of the Real Estate Investment Trust (REIT).

Real Estate Investment Trust (REIT) – joint-stock company, sole activity of which is the accumulation in accordance with the requirements established by the Law on Investment Funds and its investment declaration, the money made by the shareholders of the company in return for its shares and assets derived from such investment [3].

Benefits from Investment in REIT:

Liquidity. Shares of Investment Trusts are daily traded on the main exchange trading markets including domestic and the international.

Diversification of Investments. REIT shows us that it is a reliable instrument of investments diversification according to the poor connection between real estate funds and other types of financial assets.

Hedge against Inflation. REIT proves us its precise hedge against inflation: a principal source of Investment Trusts' income / earnings is a rental fee/ payment.

High Yield. REITs show their attractiveness to investors by a high level of current yield/ income and by ensuring the possibility of a stable long-term growth of invested capital.

Reliability. The most important indicator of REIT's reliability is the absence of the events of bankruptcy. Such Trusts shows more reliability than broker services or investment in financial instruments of large companies, because of the risk of their bankruptcy as the result of the unstable situation on international financial markets.

At the moment Kazakhstan is ready legal framework for handling major Islamic financial instruments. These tools include project financing, holding customer accounts, trust funds a client issue Islamic securities. It should also be noted features of Islamic securities – sukuk, which are analog bonds. They are issued to raise funds to finance projects. On them are also prohibited the use of interest, i.e. prohibited from guaranteeing any fixed payments. In turn, the issuer undertakes to distribute the income to be received from the project between the holders of a given government securities. It should be noted that in the world has not been a single default of Islamic securities.

With the aim of creation the favorable conditions for implementation of Islamic financing into the Kazakhstani market, the RFCA made the proposal on amendments to the current banking laws, precisely in the part of regulation of Islamic banks and its operating activities; tax laws with the goal of reduction of the tax burden and creation of

the fair competitive conditions for Islamic banks development; general amendments to the Civil Code of the Republic of Kazakhstan [1].

The last Islamic conference that took place in Kazakhstan in 2011 led the government of our country to the announcement of a desire to launch a \$500 million sukuk, which was confirmed by the recent press release of the Kazakh embassy in the USA. According to this release, Kazakhstan has official plans on calling \$10 billion in Islamic financial transactions to market in the next 5 to 7 years. The main distinction of sukuk from Western bond is requirement of avoiding the interest payments by both of the participating sides, because it is not allowed under Shariah. Under "sukuk", the issuer sells the certificate to the investor, who rents it back to the issuer for a predetermined rental fee at a predetermined moment of time. In order to provide the reliability the issuer makes a contractual promise to buy back the bonds at par value at the agreed future time. The international issuance of "sukuk" in 2012 is expected to show high rate of US\$35-40 billion [4].

In conclusion, we can say that the development of new financial instruments brings benefits to all participants of securities market. First of all, it is evident from the broadening of the range of financial instruments that are represented on securities market and makes it easier for every member of the market to choose among them and to find the most suitable for him. The second important feature is the consequence of the first one, and it is the appearance of great investment opportunities for domestic and foreign investors. The last thing, which I wanted to strengthen, is connected with the fast development of Islamic securities in our country. In my opinion, this important novelty of our securities market makes us closer to international one, which today gives the most positive forecasts for the development of Islamic financing.

In this work I wanted to show the existence of wide range of financial instruments in international securities market that can be successfully applicable on the domestic one, and the first steps on this issue that were done. The following development of it, I think, is depended on the activity of direct participants of our securities market.

The list references:

1. Laws and regulations on Islamic financing from Regional financial center of Almaty [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.rfca.gov.kz>
2. Electronic resource. – Mode of access: <http://www.fingramota.kz>
3. Electronic resource. – Mode of access: <http://centralasia.rencap.com>
4. Press releases of Kazakhstan Stock Exchange [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.kase.kz>

Акопян С.А.

Южный Федеральный университет, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ МНОГОФАКТОРНЫХ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ УРОВНЯ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Управление кредитным риском является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка, поскольку кредитная деятельность банка является одним из основополагающих критериев, который отличает его от небанковских учреждений. Разработанные многофакторные регрессионные модели позволяют спрогнозировать уровень кредитного риска коммерческого банка в отраслях экономики, в рамках которых функционируют его заемщики, и в зависимости от полученного значения скорректировать кредитную политику с целью снижения возможных убытков банка в случае дефолта заемщиков под воздействием внешних факторов [1].

Принятые в коммерческом банке средства и методы по оценке кредитного риска заемщика позволяют присвоить ему категорию риска, в соответствии с которой к нему применяется определенная кредитная политика. Однако практически не учитывают внешних факторов, связанных с состоянием экономической среды, с рыночной конъюнктурой, которые могут оказать влияние на вероятность дефолта заемщика.

Рассмотрим возможности моделирования уровня кредитного риска коммерческого банка на примере Юго-Западного Банка Сбербанка России на основе разработанных в исследовании многофакторных регрессионных моделей.

Одним из заемщиков Юго-Западного Банка Сбербанка России является ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС", основанное в 1997 году. ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" занимается продажей сельскохозяйственной продукции, преимущественно на экспорт и проводит свою хозяйственную деятельность в отрасли торговли и общественного питания.

В мае 2010 года сотрудниками кредитного отдела была рассмотрена заявка на получение кредита от ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС", в рамках которой оценивались следующие факторы:

- неустойчивость и/или негативное влияние структуры акционеров и/или внешней структуры группы;
- неустойчивость и/или слабость внутренней структуры группы;
- наличие фактов неисполнения клиентом своих обязательств перед кредиторами;
- наличие негативной информации о деловой репутации клиента;
- финансовое состояние в настоящее время;
- возможность ухудшения финансового состояния в будущем;
- эффективность системы управления;
- финансовая прозрачность, качество предоставления информации, эффективность системы управления;

- налоговый риск;
- возможность сжатия занимаемого рыночного сегмента;
- возможность технического и технологического отставания.

На момент рассмотрения заявки ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" занимало одно из ведущих мест среди крупнейших экспортеров ЮФО. Обладало сильными конкурентными преимуществами в виде собственных предприятий по хранению зерновых и масличных культур, собственной транспортной службы (около 80 видов грузового и легкового автотранспорта), позволяющей ему избегать зависимости от услуг сторонних организаций и снижать общие транспортные затраты и затраты по хранению. Финансовое состояние заемщика в целом было признано устойчивым, однако наблюдалось снижение некоторых финансовых показателей (выручка, дебиторская задолженность, показатели оборачиваемости).

В результате оценки ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" была присвоена средняя категория кредитного риска и выдана ссуда на условиях, представленных в табл. 1.

Таблица 1. Условия выдачи кредитных средств ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС"

Целевое использование кредита	Приобретение внеоборотных средств (покупка транспортных средств)
Сумма кредита, тыс.руб.	50 000,0
Срок кредитования	7 лет
Размер процентной ставки	9,5% годовых
Порядок уплаты процентов	Ежеквартально
Обеспечение кредита: структура, оценочная и залоговая стоимость	<u>Основное обеспечение:</u> - объекты недвижимости, принадлежащие ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" оценочной стоимостью 42857,14 тыс. руб., залоговой стоимостью 30000 тыс. руб. (что составляет 60% суммы кредита)
Применяемый к оценочной стоимости залога дисконт	По объектам недвижимости –0,3

Возможный график погашения обязательств по кредитному договору ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" в соответствии с условиями выдачи кредита представлен в табл. 2.

01.07.2011 года в Юго-Западный Банк Сбербанка России от ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" поступило официальное уведомление о невозможности исполнять обязательства по рассматриваемому кредитному договору в связи с отсутствием источников погашения.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности заемщика показал продолжающуюся негативную динамику развития, в том числе и в текущем году:

- невыполнение запланированных показателей по объему производства/продаж и прибыли как в натуральном так и стоимостном выражении;
- снижение объема выручки компании при сохранении объема обязательств;
- рентабельность продаж, не позволяющая обслуживать кредитный портфель;
- существенное ухудшение показателей оборачиваемости, баланс неликвиден;
- наличие убытков по итогам 2010 г.

Основными причинами сложившейся ситуации являются:

- запрет на экспорт сельхозпродукции с территории РФ, введенный 15 августа 2010 г. на срок до 31 декабря 2010 г., впоследствии пролонгированный до 30 июня 2011 г., правительством РФ [2];
- значительная зависимость от иностранных покупателей, доступ к которым был ограничен.

**Таблица 2. Возможный график погашения обязательств
по кредитному договору ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС"**

Дата платежа	Сумма основного долга, подлежащая к уплате за период, тыс. руб.	Сумма процентов, подлежащая к уплате за период, тыс. руб.	Остаток ссудной задолженности, тыс. руб.
01.05.2010			50000,00
01.07.2010	1785,71	791,67	48214,29
01.10.2010	1785,71	1145,09	46428,57
01.01.2011	1785,71	1102,68	44642,86
01.04.2011	1785,71	1060,27	42857,14
01.07.2011	1785,71	1017,86	41071,43
01.10.2011	1785,71	975,45	39285,71
01.01.2012	1785,71	933,04	37500,00
01.04.2012	1785,71	890,63	35714,29
01.07.2012	1785,71	848,21	33928,57
01.10.2012	1785,71	805,80	32142,86
01.01.2013	1785,71	763,39	30357,14
01.04.2013	1785,71	720,98	28571,43
01.07.2013	1785,71	678,57	26785,71
01.10.2013	1785,71	636,16	25000,00
01.01.2014	1785,71	593,75	23214,29
01.04.2014	1785,71	551,34	21428,57
01.07.2014	1785,71	508,93	19642,86
01.10.2014	1785,71	466,52	17857,14
01.01.2015	1785,71	424,11	16071,43
01.04.2015	1785,71	381,70	14285,71
01.07.2015	1785,71	339,29	12500,00
01.10.2015	1785,71	296,88	10714,29
01.01.2016	1785,71	254,46	8928,57
01.04.2016	1785,71	212,05	7142,86
01.07.2016	1785,71	169,64	5357,14
01.10.2016	1785,71	127,23	3571,43
01.01.2017	1785,71	84,82	1785,71
01.04.2017	1785,71	42,41	0,00
Итого:	50000,00	16822,92	

В связи с чем с июля 2011 года банком ведется работа по досрочному взысканию задолженности. Естественно процедура признания заемщика банкротом и реализация залогового имущества с целью возврата части задолженности занимают определенное время, но уже сейчас можно предварительно определить доходы и расходы банка от взаимодействия с ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС".

Так как ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" вносило платежи по основному долгу и начис-

ленным процентам в соответствии с предложенным банком графиком (табл. 3.16), то сумма доходов банка составит общую сумму всех выплаченных платежей по начисленным процентам до 01.07.2011, а именно 4099,7 тыс. руб.

На момент дефолта остаток ссудной задолженности заемщика составил 42857,14 тыс. руб., часть которого банк сможет покрыть посредством реализации залогового имущества на сумму 30000 тыс. руб., вследствие чего расходы банка составят 12857,14 тыс. руб.

Сальдо банка в результате взаимодействия с заемщиком составит $4099,7 - 12857,14 = -8757,44$ тыс. руб.

Данный убыток банк понес в виду того, что в процессе рассмотрения заявки на предоставление кредитных средств не были учтены внешние факторы, которые могут оказать негативное влияние на финансовое состояние заемщика.

С целью снижения убытков Юго-Западного Банка Сбербанка России от операций с ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" необходимо спрогнозировать уровень кредитного риска банка в отрасли торговли и общественного питания по разработанным в исследовании моделям и в зависимости от полученного значения скорректировать кредитную политику.

Многофакторная регрессионная модель уровня кредитного риска Юго-Западного Банка Сбербанка России в отрасли торговли и общественного питания ($LCR_{\text{торговля}}$) выглядит следующим образом:

$$LCR_{\text{торговля}} = 0.053915 + 0.000110 \cdot x_2 - 0.006755 \cdot x_4 + 0.000537 \cdot x_7 - 0.003171 \cdot x_8^6 - 0.000384 \cdot x_{12} + 0.012258 \cdot x_{13} + 0.768475 \cdot LCR_{(-1)}$$

Рассчитаем значение уровня кредитного риска Юго-Западного Банка Сбербанка России в отрасли торговли и общественного питания на момент принятия решения о выдаче кредита ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС", т.е. на 01.05.2010г. Исходные данные для моделирования представлены в табл. 3.

Таблица 3. Исходные данные для моделирования уровня кредитного риска Юго-Западного Банка Сбербанка России в отрасли торговли и общественного питания на 01.05.2010

Показатель	Значение
Индекс RTS (X_2)	1401,675263
Уровень цен на нефть (IPE Brent Index) (x_4)	74,900
Уровень цен на пшеницу (x_7)	457,750
Ставка рефинансирования (x_8^6)	10,75
Уровень оборота розничной торговли (x_{12})	1317,60
Уровень внешнеторгового оборота (x_{13})	51,200
$LCR_{\text{торговля}}$ с лагом в один месяц ($LCR_{(-1)}$)	0,091566537
$LCR_{\text{торговля}}$	0,107891073

Необходимо определить границы уровня кредитного риска, при переходе через которые условия выдачи кредита заемщику меняются в ту или иную сторону.

Как уже говорилось, если значение уровня кредитного риска находится в ин-

тервале от 0 до $\frac{p-r}{1+r}$, то уровень кредитного риска коммерческого банка в отрасли

можно считать низким, от $\frac{p-r}{1+r}$ до p – средним и от p до 1 – высоким.

Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выдаваемым банком юридическим лицам, на 01.05.2010 составила 10,74%, т.е. $p=0,1074$; ставка рефинансирования – 7,3%, т.е. $r=0,073$. Следовательно, границы для уровня кредитного риска коммерческого банка выглядят следующим образом:

- от 0 до 0,032 – низкий уровень кредитного риска;
- от 0,032 до 0,107 – средний уровень кредитного риска;
- от 0,107 до 1 – высокий уровень кредитного риска.

Поэтому уровень кредитного риска Юго-Западного Банка Сбербанка России в отрасли торговли и общественного питания на 01.05.2010, равный 0,107891073, можно считать высоким.

В связи с чем, корректировка кредитной политики Юго-Западного Банка Сбербанка России относительно заемщика ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС", принадлежащего к средней категории риска, будет выглядеть следующим образом:

- min допустимый размер процентной ставки – R_{mh} (для высокого уровня кредитного риска отрасли принять за минимально допустимую процентную ставку минимальный размер процентной ставки группы заемщиков с высокой категорией риска, устанавливаемый руководством банка (p_{mh}), который на момент 01.05.2010 составлял 11,2%);

- min допустимый объем залогового обеспечения 100% основного долга;
- max срок кредитования – 5 лет;
- требование на участие банка в управлении проектом (контроль за формированием команды проекта);
- представление документации по заключению контрактов, необходимых для выполнения инвестиционного проекта;
- представление документации по заключению контрактов о сбыте продукции;
- обязательный контроль работниками банка правильного составления договорной документации по проекту заемщика.

Откорректированные условия выдачи ссуды ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" представлены в табл. 4.

Откорректированный график погашения обязательств по кредитному договору ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" в соответствии с новыми условиями выдачи кредита представлен в табл. 5.

Определим доходы и расходы банка от взаимодействия с ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" с учетом произведенной корректировки кредитной политики, исходя из полученного уровня кредитного риска Юго-Западного Банка Сбербанка России в отрасли торговли и общественного питания.

Сумму доходов банка составит общая сумма всех выплаченных платежей по начисленным процентам до 01.07.2011, а именно 4713,33 тыс. руб.

**Таблица 4. Откорректированные условия выдачи кредитных средств
ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС"**

Целевое использование кредита	Приобретение внеоборотных средств (покупка транспортных средств)
Сумма кредита, тыс.руб	50 000,0
Срок кредитования	5 лет
Размер процентной ставки	11,2% годовых
Порядок уплаты процентов	Ежеквартально
Обеспечение кредита: структура, оценочная и залоговая стоимость	<u>Основное обеспечение:</u> Имущество заемщика залоговой стоимостью 50000 тыс. руб. (что составляет 100% суммы кредита)

**Таблица 5. Возможный график погашения обязательств
по кредитному договору ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС"**

Дата платежа	Сумма основного долга, подлежащая к уплате за период, тыс. руб.	Сумма процентов, подлежащая к уплате за период, тыс. руб.	Остаток ссудной задолженности, тыс. руб.
01.05.2010			50000,00
01.07.2010	2500,00	933,33	47500,00
01.10.2010	2500,00	1330,00	45000,00
01.01.2011	2500,00	1260,00	42500,00
01.04.2011	2500,00	1190,00	40000,00
01.07.2011	2500,00	1120,00	37500,00
01.10.2011	2500,00	1050,00	35000,00
01.01.2012	2500,00	980,00	32500,00
01.04.2012	2500,00	910,00	30000,00
01.07.2012	2500,00	840,00	27500,00
01.10.2012	2500,00	770,00	25000,00
01.01.2013	2500,00	700,00	22500,00
01.04.2013	2500,00	630,00	20000,00
01.07.2013	2500,00	560,00	17500,00
01.10.2013	2500,00	490,00	15000,00
01.01.2014	2500,00	420,00	12500,00
01.04.2014	2500,00	350,00	10000,00
01.07.2014	2500,00	280,00	7500,00
01.10.2014	2500,00	210,00	5000,00
01.01.2015	2500,00	140,00	2500,00
01.04.2015	2500,00	70,00	0,00
Итого:	50000,00	14233,33	

На момент дефолта остаток ссудной задолженности заемщика составит 40000 тыс. руб. При этом залоговая стоимость имущества, согласно скорректированным условиям выдачи кредита, составляет 50000 тыс. руб. Таким образом, за счет реализации залогового имущества банку удастся полностью покрыть свои расходы.

Сальдо банка в результате взаимодействия с заемщиком составит 4713,33 тыс. руб.

Сравнительный анализ условий выдачи кредита ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" и финансовых результатов Юго-Западного Банка Сбербанка России, с учетом и без учета уровня кредитного риска банка в отрасли торговли и общественного питания представлен в табл. 6.

Таблица 6. Сравнительный анализ условий выдачи кредита ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" и финансовых результатов Юго-Западного Банка Сбербанка России

Наименование параметров	Значения параметров без учета уровня кредитного риска банка в отрасли	Значения параметров с учетом уровня кредитного риска банка в отрасли
Целевое использование кредита	Приобретение внеоборотных средств (покупка транспортных средств)	Приобретение внеоборотных средств (покупка транспортных средств)
Сумма кредита, тыс.руб.	50 000,0	50 000,00
Срок кредитования	7 лет	5 лет
Размер процентной ставки	9,5% годовых	11,2% годовых
Порядок уплаты процентов	Ежеквартально	Ежеквартально
Обеспечение кредита: структура, оценочная и залоговая стоимость	<u>Основное обеспечение:</u> объекты недвижимости, принадлежащие ООО "ЗЕРНО-ПЛЮС" оценочной стоимостью 42857,14 тыс. руб., залоговой стоимостью 30000 тыс. руб. (что составляет 60% суммы кредита)	<u>Основное обеспечение:</u> имущество заемщика залоговой стоимостью 50000 тыс. руб. (что составляет 100% суммы кредита)
Доходы банка в виде суммы выплаченных процентов, тыс. руб.	4099,7	4713,33
Остаток ссудной задолженности, тыс. руб.	42857,14	40000
Расходы банка, тыс. руб.	-12857,14	0
Сальдо банка от операций с заемщиком, тыс. руб.	-8757,44	4713,33

Значительное улучшение финансовых показателей Юго-Западного Банка Сбербанка России от операций с заемщиком объясняется тем, что применение модели уровня кредитного риска коммерческого банка в отрасли торговли и общественного питания позволило учесть не только категорию риска самого заемщика, но и уровень кредитного риска отрасли, в рамках которой он функционировал, и, соответственно полученному значению, скорректировать кредитную политику посредством увеличения процентной ставки, объема залогового обеспечения, а также сокращения срока кредитования.

Список использованных источников:

5. Замкова С.В. Прогнозы и риски банковского сектора России в 2009 году / С.В. Замкова // Управление финансовыми рисками. 02 (18) 2009. – С. 21–35.
6. Эмбарго на экспорт зерна снято, аграрии считают потери [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/analytics/20110701/396255240.html>

Безгина Е.С., к.э.н. Стрелина Е.Н.

Донецкий национальный университет, Украина

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

В условиях рыночной экономики основная масса инновационных проектов реализуется частными компаниями разного уровня и масштаба с целью повышения уровня доходности. Однако эффективная инновационная деятельность частного бизнеса невозможна без осуществления грамотной и действенной государственной инновационной политики, которая играет важную роль в общей системе государственного регулирования экономики. Государственная инновационная политика должна определяться особенностями инновационного процесса, который связан с товарно-денежными отношениями на всех стадиях его реализации.

Для Украины инновационная стратегия развития актуальна по двум причинам: во-первых, страна имеет высокий инновационный потенциал, который крайне слабо используется; во-вторых, целесообразна ориентация на европейские стандарты и конкурентные возможности, которые являются внешним условием инновационного пути развития [1].

К ключевым вызовам, которые требуют стратегических изменений в государственной научной и инновационной политике, принадлежат:

- глобализация и неолиберализация мировой и большинства национальных экономик, в том числе украинской;
- безальтернативность устойчивого экономического развития для каждой страны;
- наращивание в мире темпов технологического прогресса, переход национальных экономик к наивысшим технологическим укладам;
- ухудшение демографии, снижения качества трудовых ресурсов и усиления процессов миграции населения [4].

Среди теоретических исследований, которые освещают разные аспекты теории и практики данной проблемы, следует отметить научные работы таких ученых как Амоша А., Антонюк В., Бубенко П., Саліхова О., Федулова Л., Чала Н. и другие.

Одним из показателей, с помощью которого можно определить эффективность инновационной деятельности в стране в целом и государственной инновационной политики в частности является индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI). В соответствии с данным показателем

Украина за 2011 год потеряла семь мест рейтинга и опустилась на 82 место. На рис. 1 представлена динамика конкурентоспособности Украины за последние 5 лет в соответствии с данным рейтингом [8]. Соответственно можно сделать вывод, что для улучшения конкурентных позиций Украины на мировом рынке необходимо усиливать роль государства в стимулировании инновационной деятельности.

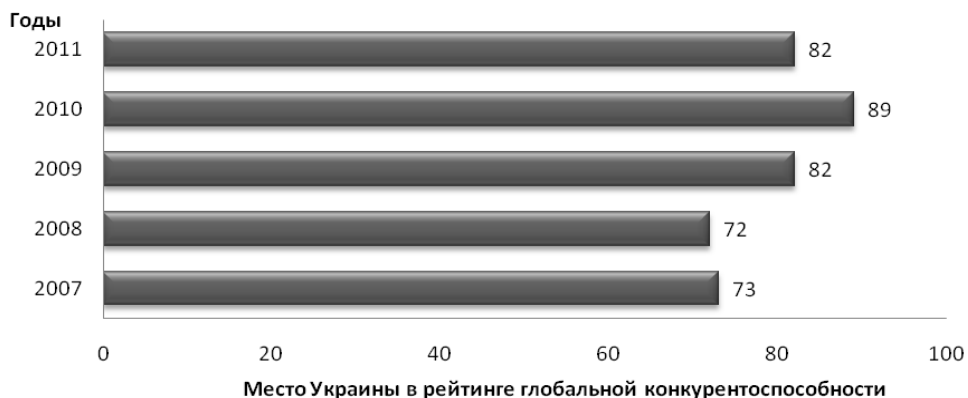


Рис. 1. Динамика конкурентоспособности Украины в соответствии с Global Competitiveness Index за 2007–2011 годы

Исследования Государственного комитета статистики Украины показывают, что основным фактором, препятствующим инновационной деятельности украинских предприятий является ограниченность финансирования (отметили 44% предприятий). Также внедрению передовых промышленных технологий препятствовали такие факторы как низко квалифицированный персонал (3,4%), отсутствие способности у руководителей разного уровня оценить новые технологии (4,9%), организационные и правовые проблемы (5,2%), ограниченная научно-техническая поддержка со стороны других организаций (4,2%). Таким образом, опираясь на приведенные статистические данные можно сделать вывод о том, что механизмы государственного стимулирования инновационного развития должны быть направленными на финансовое обеспечение инновационной деятельности и развитие кадрового потенциала.

В табл. 1 представлена информация об источниках финансирования инновационной деятельности в Украине за 2000–2010 годы. Заметно, что в последние годы доля государственного финансирования снижается и в 2010 году составила всего 1% в общих затратах [2].

Инновационные процессы в экономике Украины не приобрели весомых масштабов, количество предприятий, которые внедряют инновации, уменьшается с каждым годом и составляет в настоящий момент 12-14%, что меньше в 3-4 раза, чем в инновационно развитых экономиках. Научоемкость промышленного производства находится на уровне 0,3%, что на порядок меньше от мирового уровня. При этом почти треть средств, которые тратятся на инновационную деятельность, приходится на закупку оборудования, в то время как на приобретение прав на новую интеллектуальную собственность или на проведение НИОКР затраты на порядок меньше. Почти половина инновационных предприятий вообще не финан-

сируют проведения в интересах своего производства научных исследований. Такое положение обусловлено как нехваткой средств, так и отсутствием, в последние годы действенной государственной системы стимулирования инновационной деятельности, зачатки которой были постепенно сведены на нет за последние 5 лет поправками к соответствующим бюджетным и другим законам [4].

Таблица 1. Источники финансирования инновационной деятельности в Украине за 2000-2010 гг., млн. грн.

Год	Общая сумма затрат, млн.грн	В том числе за счет средств							
		собственных		государственного бюджета		иностранных инвесторов		других источников	
		млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%
2000	1757,1	1399,3	79,64	7,7	0,44	133,1	7,57	217	12,35
2001	1971,4	1654	83,90	55,8	2,83	58,5	2,97	203,1	10,30
2002	3013,8	2141,8	71,07	45,5	1,51	264,1	8,76	562,4	18,66
2003	3059,8	2148,4	70,21	93	3,04	130	4,25	688,4	22,50
2004	4534,6	3501,5	77,22	63,4	1,40	112,4	2,48	857,3	18,91
2005	5751,6	5045,4	87,72	28,1	0,49	157,9	2,75	520,2	9,04
2006	6160	5211,4	84,60	114,4	1,86	176,2	2,86	658	10,68
2007	10850,9	7999,6	73,72	144,8	1,33	321,8	2,97	2384,7	21,98
2008	11994,2	7264	60,56	336,9	2,81	115,4	0,96	4277,9	35,67
2009	7949,9	5169,4	65,02	127	1,60	1512,9	19,03	1140,6	14,35
2010	8045,5	4775,2	59,35	87	1,08	2411,4	29,97	771,9	9,59



Рис. 2. Источники финансирования инновационной деятельности в 2010 году

В контексте государственного стимулирования инновационной деятельности заслуживает внимания эффективное сочетание прямых и косвенных инструментов, таких как снижение налоговой нагрузки, прямая поддержка, проектно-целевое финансирование [5].

Активная инновационная политика государства, которая охватывает подготовку научных кадров, внедрение программ развития инновационного бизнеса, сотрудничество между предприятиями и научно-исследовательскими учрежде-

ниями, международное научное сотрудничество могут стать предпосылкой долгосрочного экономического роста Украины и социального благополучия ее граждан. Это уже успешно доказано на опыте развитых стран [3].

Усовершенствование государственной политики в сфере инноваций должно базироваться на таких принципах: во-первых, ориентация на развитие внедрения в производство технологий шестого технологического уклада. Во-вторых, развитие системы государственного управления инновационной деятельностью, где принципиальным положением должен быть прогноз научно-технологического и инновационного развития страны. Относительно системы государственных органов управления инновационной политикой, необходимо пересмотреть их функции и сократить структуры, функции которых дублируются. В-третьих, система государственной поддержки (особенно финансовой поддержки) инновационного сектора требует взвешенного и обоснованного подхода. Не следует также уменьшать значение государственных инвестиций [6].

Тем не менее, инновационный процесс в нашей стране развивается. Украина сильно отстала от Запада, но еще возможно наверстать упущенное. Правительство должно способствовать сохранению и приумножению научного и технологического потенциала нашей страны. Тем более что она располагает интеллектуальными, материальными, финансовыми, а также кадровыми ресурсами. Государственная политика в сфере науки и технологий должна заложить основу инновационного развития Украины, а, следовательно, и повышения ее конкурентоспособности на мировой арене. Реализация инновационной программы, имеющей три основных направления – промышленное, научное и региональное, могло бы стать составной частью национальной доктрины развития Украины, определяющей будущее государства в целом.

Список использованных источников:

1. Бубенко П. Инновационная политика регионов / П. Бубенко // Бизнесинформ. – 2010. – №5(1). – С. 16–20.
2. Наукова та науково-технічна діяльність [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
3. Саліхова О. Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О. Саліхова // Економіка і прогнозування. – 2011. – №2. – С. 9–23.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів діяльність [электронный ресурс]: – Режим доступа: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920
5. Федулова Л. Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2011. – №2. – С. 63–81.
6. Чала Н.Д. Особливості державного стимулювання базисних інновацій як головного чинника економічного розвитку України // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2010. – № 2(38).
7. Этапы и факторы инновационного развития Украины // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №11(29). – С. 171–176.
8. World Economic Forum, 2011. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012>

Бехтерева И.С., к.э.н. Сытник О.Е.

ФБГОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет»,

г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО – КОМПЕТЕНЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО БУХГАЛТЕРА

Сегодня в условиях интернационализации мировой экономики бухгалтерский учет является одним из средств международного общения. Расширение экспорта продукции, привлечение иностранных инвестиций – все эти процессы диктуют необходимость применения универсального способа ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, понятной всем участникам рынка, в т.ч. и зарубежным партнерам. Таким способом являются международные стандарты финансовой отчетности [2].

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – набор документов (стандартов), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой широкому кругу внешних пользователей в процессе принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

Основное направление реформирования бухгалтерского учета в России состоит в повышении качества получаемой информации и обеспечении свободного доступа к ней потребителей информации. Для приведения показателей российской финансовой (бухгалтерской) отчетности в соответствие с МСФО можно выделить следующие пять основных этапов:

1) определение отчетной даты и даты перехода. При составлении первой отчетности по МСФО необходимо определить дату перехода на международные стандарты (начало наиболее раннего из периодов, в отношении которого в финансовой отчетности представлена сравнительная информация) и отчетную дату (конец последнего отчетного периода, в отношении которого подготовлена финансовая отчетность).

2) формирование учетной политики в соответствии с МСФО. Компании необходимо составить и утвердить учетную политику по правилам международных стандартов. В отношении всех отчетных периодов должна использоваться одинаковая учетная политика. Затем необходимо провести анализ применяемой учетной политики по российским стандартам и определить отличия от учетной политики в соответствии с МСФО;

3) определение статей активов и обязательств по МСФО. После утверждения учетной политики компания должна проанализировать все имеющиеся у нее активы и обязательства на дату перехода на международные стандарты на предмет их признания или списания в соответствии с МСФО.

4) оценка активов и обязательств по МСФО. Существуют различия в оценке активов и обязательств в российской и международной практике учета. Они могут быть связаны как с разным составом статей финансовой отчетности, так и с различной оценкой будущих денежных потоков, формирующих балансовую оценку

активов или обязательств. В результате все признанные активы и обязательства должны оцениваться в соответствии с МСФО одним из следующих способов: по себестоимости; по справедливой стоимости, т.е. по сумме, на которую может быть обменян актив или по которой обязательство может быть погашено при сделке между информированными, заинтересованными и не зависящими друг от друга сторонами;

5) корректировка величины капитала и резервов. После выполнения всех перечисленных ранее этапов может возникнуть ситуация, когда величина чистых активов будет отличаться от величины капиталов и резервов, сформированных в соответствии с российским законодательством. Согласно МСФО эту разницу нужно отражать в составе нераспределенной прибыли.

Успешное выполнение всех перечисленных этапов и сам переход на МСФО в немалой степени зависят от того, насколько хорошо руководители компании понимают, что переход на международные стандарты затрагивает не только бухгалтерию компании, но и многие бизнес-процессы, в первую очередь связанные с процессом управления предприятием в целом [1].

Существует ряд проблем, препятствующих переходу отечественных предприятий на МСФО. Одной из наиболее важных является кадровая. МСФО значительно сложнее российских правил бухгалтерского учета и требуют от финансистов большей профессиональной подготовки и знаний. Современный бухгалтер должен обладать необходимыми компетенциями для подготовки финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами.

К компетенциям современного бухгалтера относятся [3]:

1) языковая подготовка – официальный язык МСФО – английский. Бухгалтерам, необходима качественная языковая подготовка, позволяющая легко переводить отчетность в МСФО, пользоваться западными бухгалтерскими программами;

2) организаторские способности – бухгалтер сможет повысить продуктивность своего отдела за счет лучшего использования мастерства и ресурсов людей, улучшить взаимоотношения в коллективе, обеспечить лучшее обучение и развитие сотрудников. Применение информационных технологий позволит вести учет по российским и по международным стандартам;

3) коммуникативные и управленческие способности – межличностные и коммуникативные навыки помогают работе профессионального бухгалтера во взаимоотношениях с другими людьми для достижения общей цели, стоящей перед организацией, в получении и передаче информации, в выборе аргументированных методов и принятии эффективных решений. Этот компонент включает: общение с другими людьми в процессе консультаций, способность находить компромиссы и улаживать конфликты; работу в команде; взаимодействие с людьми другого интеллектуального и культурного слоя; способность принимать решения и соглашения в трудных ситуациях; навыки оформления отчетов, презентаций, умение вести дискуссии, отстаивать свою точку зрения в устной и письменной формах.

У главного бухгалтера есть еще одна область для применения его коммуни-

кативных навыков – взаимодействие с налоговыми и прочими фискальными органами. Здесь важно умение донести и отстоять свою позицию. Важно уметь не стусеваться, когда на тебя оказывается психологическое давление, не растерять уверенность, не сойти со своей позиции, не потерять хладнокровие и умение логически мыслить.

Основная задача здесь – выстроить бухгалтерию так, чтобы все делалось вовремя, но при этом никто не засиживался на работе допоздна. Надо для этого совсем немного – выстроить документооборот с другими подразделениями, иметь бухгалтеров, способных заменить друг друга на разных участках, и хорошо спланированную деятельность.

4) профессиональные знания – это совокупность знаний, составляющих саму суть и содержание бухгалтерского учета. Это знание правил ведения бухучета, законодательной базы по налогообложению. Никакая другая профессия современного бизнеса не требует такого постоянного обучения. Главные бухгалтеры регулярно ходят на семинары, читают журналы, обзоры, консультируются у специалистов. Им нет равных в мгновенном выхватывании из текста значимых тезисов, в запоминании огромного количества цифр и фактов. Собственно, этого и требуют от главных бухгалтеров руководители.

Различия российской системы и международной носят концептуальный, мировоззренческий характер. Международные стандарты требуют не знания проводок, а понимания и отражения сути происходящего, умения использовать имеющиеся правила для достижения наиболее эффективных показателей деятельности организации.

Дальнейшее внедрение международных стандартов на российских предприятиях позволит совершенствовать внутреннюю систему управления компании за счет использования единых методик учета в целях управления хозяйственной деятельностью, а также повысить конкурентоспособность компании за счет обеспечения надежной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей.

Список использованных источников:

1. Малькова Т.Н. Теория и практика международного бухгалтерского учета: учеб. пособ. / Т.Н. Малькова. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Бизнес-пресса, 2011.
2. Чая В.Т. Сравнительная оценка принципов РСБУ и МСФО / В.Т. Чая // Международный бухгалтерский учет. – М., 2010. – №5.
3. Шкурякова Н.Н. Что такое профессиональные навыки бухгалтера, или для чего бухгалтеру психология / Н.Н. Шкурякова – М.: Кадровик. Кадровый менеджмент, 2011.

Билий А.И., Лукавский Р.М.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Необходимость трансформации подходов к организации научных исследований и развития новых технологий связана с глубинными социально-экономическими преобразованиями в странах постсоветского пространства. В Украине сфера научных исследований нового типа только формируется. Этот процесс сопровождается созданием инновационных структур, которые являются коммерчески привлекательными для воплощения технических проектов, способны стать реализаторами масштабных инвестиционных программ и поддержать процесс постепенной интеграции наукоёмких производств в глобальное технологическое пространство. Космическая отрасль в значительной мере определяет долгосрочное экономическое развитие государства, выступает катализатором разработки и внедрения высоких технологий, обеспечивает научно-технологический уровень других отраслей.

Глобализация космических научных исследований и технологий имеет объективные предпосылки. С экономической точки зрения она развивается по двум основным направлениям: коммерческим (международные предпринимательские проекты, межфирменные контракты) и некоммерческим (реализация межгосударственных проектов и академических сделок). Глобальные коммерческие научные проекты только начали осуществляться в последние десятилетия. Коммерциализация научных исследований связана с распространением экономической деятельности транснациональных компаний (ТНК). Одной из приоритетных целей ТНК является защита своих ключевых компетенций с целью сохранения лидерства на соответствующих рынках. Стратегическая цель ТНК – поддержка и модернизация технологической базы за рубежом. Размещение за рубежом научно-исследовательских и инновационных структур становится ключевым звеном во внедрении собственной и использовании зарубежных технологий.

Анализируя становление космической отрасли независимой Украины можно утверждать, что она сейчас находится на завершающей стадии переходного этапа своего развития. Однако успех здесь зависит от ряда внешних и внутренних факторов. В частности, это новые мировые тенденции в освоении Космоса, коммерческий спрос на ракетно-космическую продукцию на международном рынке, темпы нашего экономического развития, уровень военно-политического и экономического сотрудничества Украины с ведущими государствами.

Одно из самых перспективных направлений – это системы дистанционного зондирования земли (ДЗЗ) которые динамично развиваются. Рынок сбыта систем ДЗЗ ежегодно расширяется на 20%. Услугами космических систем связи пользуются практически все государства мира, что обусловлено высоким уровнем

коммерциализации этой сферы и потребностями военной отрасли. Наибольшее развитие получили сегменты рынка цифрового телевизионного и радиовещания, голосовой связи и трансляции данных, а также спутникового интернета. Космическая отрасль Украины, несмотря на сравнительно высокий ее потенциал, по экономическим причинам не может принимать участие во многих крупномасштабных проектах ведущих государств. Однако, структуры менеджмента и маркетинга данной отрасли должны учитывать основные тенденции мирового космического развития и обеспечивать участие украинской продукции хотя бы в некоторых международных проектах.

Четвертая Общегосударственная целевая научно-техническая космическая программа Украины (ОКПУ) на 2008-2012 годы, которая определяет приоритеты и пути развития космической деятельности государства, была утверждена Законом Украины от 30 сентября 2008 года № 608. В ОКПУ учтены долгосрочные интересы государства, современные тенденции развития космонавтики, имеющийся научно-технический потенциал космической отрасли. Четвертая ОКПУ призвана реализовать новую модель осуществления космической деятельности Украины – гармонизацию достигнутого уровня космических технологий и эффективности их практического использования, доведение результатов до конечного потребителя.

На сегодняшний день Украине производятся разработки и проектирование новых космических аппаратов и спутников таких как: «Сич-2М», «Лыбидь», «Сич-3-0», «Сич-3-Р», «Лыбидь-М», «Укрселена», «Предупреждение», «Интербол-Прогноз», а также современные ракеты-носители: «Циклон-4», «Маяк 12», «Маяк 22», «Маяк 23», авиационные космические ракетные комплексы: «Свितязь», «Орель», а также беспилотный воздушно-космический транспортный самолет многоразового использования "Сура".

Также в Украине утверждена Концепция структурной перестройки инновационного развития космической отрасли, которая определяет основную цель, принципы, задачи и пути реформирования предприятий и отрасли в целом и является основой для разработки Программы структурной перестройки и инновационного развития в сфере космических технологий.

Необходимость структурной перестройки любой отрасли возникает с течением времени, с развитием НТП, поэтому, основными «движущими» и основными силами в этой сфере являются: глобальные структурные изменения в мировой экономике; новые тенденции и приоритеты космической деятельности и т.п.

В связи с этим, без проведения коренных изменений очень трудно будет создать экономически рентабельную отрасль, способную производить конкурентоспособную продукцию в условиях рыночной экономики.

Также необходимо отметить, что принципами структурной перестройки, в частности, является обеспечение выполнения общегосударственных космических

и оборонных программ, участие в международных космических программах и проектах, коммерциализация космической деятельности, сочетание рыночных механизмов и эффективного государственного регулирования, сохранения базовых космических технологий на ведущих предприятиях отрасли, приоритетности решения социальных проблем.

Билий А.И., Сальникова А.Ю.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ШВЕДСКАЯ МОДЕЛЬ – ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Швеция является одной из преуспевающих стран, добившихся поистине выдающихся успехов в борьбе с бедностью и построению социального равенства с высоким уровнем жизни. Термин «шведская модель» возник в конце 60-х годов, когда в Швеции было замечено быстрый экономический рост с обширной политикой реформ на фоне относительной социальной бесконфликтности в обществе. Стремление к равенству сильно развито в Швеции. Когда лидер социал-демократов Пер Альбин Ханссон в 1928 г. выдвинул концепцию Швеции как «дома народа», где говорилось об общности интересов нации в создании общего дома, большие группы населения вне рабочего движения смогли принять его взгляды.

На экономическое развитие определенное влияние оказали культура и исторические предпосылки. Неотъемлемой частью шведских традиций является предпринимательство. Успешное функционирование экономической системы зависит от динамики цен, конкурентоспособности шведской промышленности и экономического роста.

Главным фактором развития страны является экспорт, т.к. различные направления промышленности Швеции успешно развиваются. Спрос на товары и технологический прогресс приводят к росту высокотехнологичных отраслей.

Существующая в Швеции экономическая система обычно характеризуется как смешанная экономика. В ее основе лежат рыночные отношения на конкурентных началах с активным использованием государственного регулирования. Под смешанной экономикой понимается сочетание, соотношение и взаимодействие основных форм собственности в капиталистическом рыночном хозяйстве Швеции: частной, государственной и кооперативной.

Большинство (около 85%) всех шведских компаний принадлежат частному капиталу. Ведущую роль в производстве товаров и услуг в Швеции играет частный сектор. В его рамках можно выделить крупный капитал, доминирующий в отраслях, определяющих экспортную специализацию, прежде всего в обрабатывающей промышленности. Остальная часть частного сектора состоит из мелких и средних фирм.

Национализированные предприятия в основном сконцентрированы в сырье-

вых отраслях: горнодобывающей, черной металлургии, а также в судостроении, коммунальных услугах и в транспорте. В этих секторах на национализированные или принадлежащие государству предприятия приходится больше половины всех товаров и услуг.

Государственная собственность принимает форму либо акционерных компаний, либо государственных предприятий. Решения в области цен ими принимаются самостоятельно. Они должны покрывать издержки и приносить прибыль на вложенный капитал.

В Швеции более 50% государственных расходов составляют трансфертные платежи, то есть перевод доходов в частный сектор, в том числе пенсии, жилищные субсидии, пособия на детей, сельскохозяйственные и промышленные субсидии. Сюда же входят выплаты процентов по государственному долгу. Оставшиеся после вычета трансфертных платежей из общих государственных расходов средства составляют государственное потребление и инвестиции. На государственное потребление приходится порядка 90% оставшейся суммы, в том числе почти 2/3 тратится на здравоохранение, образование, государственную администрацию и т.д. Большая часть государственного потребления состоит из зарплаты государственных служащих. Основная часть коммунальных расходов приходится на здравоохранение и социальные услуги, охрану окружающей среды (около 30%), образование (около 21%), электро- и водоснабжение (12%), досуг и культуру (5%), транспорт и связь (5%). В секторе социальных услуг взносы предпринимателей и трудящихся на социальное страхование является основным источником доходов.

Особенностью шведской экономики является роль и значение кооперативного движения в стране. Оно распространено по всей стране и занимает весьма сильные позиции. Кооперативы способствовали превращению Швеции из аграрной страны в промышленную, процветающую страну. Важную роль кооперативное движение играет в сельском хозяйстве, в промышленности, в розничной торговле, жилищном строительстве и других сферах деятельности.

В шведской модели первостепенную роль играет социальная политика, которая призвана создавать нормальные условия для рабочей силы. Социальная политика способствует преобразованию общественных отношений в духе социальной справедливости, уравниванию доходов, сглаживанию классовых неравенств и в итоге построению нового общества демократического социализма на базе государства благосостояния.

Уровень жизни в Швеции считается одним из наиболее высоких в мире и наивысшим в Европе. Уровень жизни определяется комплексом различных показателей. По ВВП и потреблению на душу населения Швеция занимает одно из первых мест в Европе. По степени выравнивания доходов Швеция опережает все остальные страны мира. Отношение зарплаты женщин к зарплате мужчин в Швеции самое высокое в мире.

Для нас шведский опыт важен тем, что мощная и хорошо организованная политика на рынке труда высокопродуктивна и является на деле эффективным

путем использования денег налогоплательщиков. Итак, основные цели шведской модели – полная занятость и равенство, которые зависят от стабильности цен, экономического роста и конкурентоспособности. Швеция является лидером в различных сферах деятельности таких, как информационные технологии, общедоступная система образования, здравоохранение, а также лидерство на рынке различных сфер промышленности. Шведская экономика продолжает жить и развиваться, обеспечивая высокий уровень жизни своих граждан.

Билий А.И., Воробей М.М.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ПОСЛЕДСТВИЯ КАТАСТРОФЫ 11 МАРТА 2011 ГОДА В ЯПОНИИ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ

К началу 2011 г. экономика Японии практически восстановилась до уровня, предшествовавшего мировому кризису. ВВП достиг предкризисного уровня еще в декабре 2010 г., а промышленное производство – в феврале 2011 г. Товарный экспорт восстановился на 80% благодаря высокой конъюнктуре в Китае, Южной Корее и других странах Восточной Азии. Частные инвестиции в основной капитал пошли в рост. В 2011–2012 фин.г. прирост ВВП ожидался на уровне 3%, инвестиций в основной капитал на 5,4%, потребительских расходов населения на 1,3% и экспорта на 17,8%. Но этот благополучный прогноз рухнул 11 марта, когда северо-восточное побережье острова Хонсю было разрушено катастрофическим землетрясением магнитудой в 9 баллов и накрыто волнами цунами.

Сильный удар испытали высокотехнологичные производства материалов и компонентов, по которым Япония лидирует в мире. Ущерб нанесен японской индустрии и внешней торговле. В целом по стране, в силу разрушений инфраструктуры транспорта и дефицита электроэнергии промышленное производство во втором квартале 2011 г. упало на 8,5%, т.е. до уровня июля 2008 г. и в третьем квартале так и не вышло за эти рамки.

Суммарная величина ущерба составила более 430 млрд. долл. Это более 7% годового ВВП Японии.

На полное переустройство северо-востока Японии уйдёт не меньше 10 лет. Правительство отводит главную роль в разработке и выполнении проектов по восстановлению частным фирмам. Фирмы определяют свою долю финансирования и через местную администрацию запрашивают бюджетные субсидии или налоговые льготы.

В префектурах Мияги и Иватэ сельское хозяйство будет на 95% восстановлено в 2014 г. Строительный бум создал повышенный спрос на строительные материалы, технику и строителей. Предприятия промышленности, торговли и сферы услуг в районе, пострадавшем от землетрясения и цунами к 1 августа до 93% возобновили работу. Многие нашли замену источников снабжения, и ожи-

дается, что 70% предприятий восстановят прежний уровень производства в начале 2012 года. Но этот бум будет недостаточен для выхода из рецессии из-за проблем с экспортом, который всегда выводил экономику на траекторию роста. Переводы прибылей от зарубежных инвестиций в последние 5-6 лет устойчиво превышали положительное сальдо торгового баланса, а в 2011 г. перекрыли и образовавшийся торговый дефицит. Платёжный баланс по текущим операциям устойчиво положительный. «Высокая иена» тормозит экономический рост, подталкивая частный бизнес к вывозу капитала. Перебои снабжения и дефицит электроэнергии только ускоряют это бегство.

Самыми тяжелыми проблемами в настоящее время для Японии являются атомная энергетика и дефицит электроэнергии.

Перераспределение бюджетных ресурсов на ликвидацию последствий стихии увеличило нагрузку на государственный бюджет. Согласно планам правительства, из гигантской суммы расходов на полное восстановление от ущерба 68% должно быть использовано в первые десять лет. Государственное финансирование такого масштаба работ кажется невыполнимой задачей из-за бюджетного дефицита, выросшего за последние двадцать лет и особенно после кризиса 2009 г.

В 2011 г. правительство подняло «потолок» краткосрочных заимствований, которыми финансируются интервенции на валютном рынке, приняло три дополнительных бюджета для финансирования восстановления и готовит четвёртый, выплачивает субсидии местным бюджетам и частным банкам. Текущие заимствования равны 8,6% ВВП. По оценке ОЭСР, в 2011 г. накопленный валовой долг составил 213%, а чистый – 115% ВВП. Иностранцам принадлежит всего 5% долговых облигаций японского правительства.

Почти три четверти долгосрочного долга правительства обычно держит небольшая группа японских финансовых учреждений. Их ресурсная база на треть состоит из срочных вкладов юридических и физических лиц. У населения есть большая «подушка» накопленных сбережений: 19 триллионов долларов, вложенных преимущественно в банки и страховые полисы. Это в 16 раз больше государственного бюджета. Значительная часть этих сбережений используется финансовыми учреждениями для покупки облигаций государственного долга. Эти ресурсы будут направляться на цели восстановления через рынок облигаций целевого «восстановительного займа».

Рассчитывать на увеличение налоговых поступлений правительству можно будет только после возобновления экономического роста. В 2010 г. Предполагалось снижение прямых налогов для стимулирования роста. Но от этого пришлось отказаться. Правительство пошло на секвестр расходов по некоторым статьям бюджета 2010-2011 фин. г. Попытка ввести временное повышение подоходного налога и налога на прибыль корпораций с расчётом получить 14,6 млрд дол для финансирования восстановления была встречена в штыки деловым сообществом. Вместо этого планируется надбавка на ставки подоходного налога, но борьба вокруг налоговой реформы не закончена. Парламентская оппозиция выступает

против повышения налога на покупку потребительских товаров и услуг с нынешних 5 до 10% к 2016 году.

Последний по времени составления прогноз Японского центра экономических исследований предсказывал на 2011 финансовый год прирост ВВП на 0,4% и на 2012 г. – прирост на 2,3%. Квартальная динамика ВВП (на годовом уровне) в 2011 г. выглядела следующим образом: в первом квартале –1,1%, во втором тоже –1,1% и в третьем неожиданно +5,8%. По-видимому, сказался строительный бум восстановления работы предприятий в пораженном стихией регионе. В четвертом квартале прирост ВВП снизился до 0,6%. Эксперты частных исследовательских центров предсказывают, что в 2012 финансовом году он составит 1,8%, благодаря спросу, который генерируется восстановительными работами.

Білій А.І., Гаджала І.А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НІМЕЧЧИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Німеччина – європейська країна з досить потужною економікою, яка характеризується розвиненою інфраструктурою та кваліфікованою робочою силою. Серед рейтингу держав за загальним об'ємом ВВП Німеччина посідає четверте місце. В економічній системі Німеччини можна виділити декілька особливих рис. По-перше, її економіка організована за принципом соціально-ринкової економіки, що надає можливість ринковим силам вільно розвиватися, проте основний акцент робиться на соціальному забезпеченні. Але високий рівень старіння населення вимагає значних витрат на забезпечення пенсіонерів. Крім того, значною соціально-економічною проблемою є високий рівень безробіття при високих виплатах непрацюючим громадянам, що в свою чергу стимулює збільшення відсотку безробіття. По-друге, особливістю економіки Німеччини є так званий «рейнський капіталізм», що характеризується значною роллю банків в економіці держави. Банки в Німеччині є значними акціонерами промислових компаній та компаній сфери послуг, тому вони активно ініціюють прийняття багатьох бізнес-рішень. Ще однією особливістю можна назвати нерівномірний економічний розвиток в рамках території держави, оскільки східна частина Німеччини значно відставала у економічному розвитку. Проте останнім часом великі інвестиції в економіку Східної Німеччини з федерального бюджету та західнонімецьких концернів сприяють встановленню рівноваги у економічному розвитку федеральних земель в рамках держави.

Серед основних напрямків економічної політики Німеччини в рамках ЄС можна виділити наступні: збільшення інноваційного потенціалу національної економіки, лібералізацію підприємницької діяльності, включаючи зниження рівня адміністративного регулювання, підвищення конкурентоздатності економіки, роз-

виток кооперації на міжфірмовому, міжгалузовому та міждержавному рівні, забезпечення оптимальних умов для подальшого використання міжнародного поділу праці, форсування європейської економічної інтеграції, трансформація економіки нових федеральних земель, поступова ліквідація економічного та технологічного відставання від США.

Інноваційний потенціал Німеччини є основою для її подальшого економічного розвитку. Приблизно 2,6% свого ВВП держава витрачає на наукові дослідження та розробки (НДР), що значно вище середнього рівня по ЄС – 1,9%. До 2015 року федеральне правління планує збільшити витрати на НДР до 3% від вартості ВВП. Також Німеччина посідає провідне місце і в тому, що стосується фінансування НДР з боку підприємств. Це призвело до того, що вона посідає третє місце у світовому рейтингу отримання патентів на душу населення – близько 11% загальної кількості. Патентна спеціалізація проявляється загалом у захисті навколишнього середовища, а також у інформаційних та телекомунікаційних технологіях. Загальна інноваційна політика базується на наступних принципах: сприянні інноваційної активності фірм шляхом створення сприятливих умов (податкові пільги, фінансування дослідів та ін.); посилення позицій у сфері нових інформаційних та комунікаційних технологій, а також реформування професійної освіти та залучення висококваліфікованих іноземних спеціалістів; збільшення співробітництва та технологічного обміну між дослідницькими центрами та промисловістю; оптимізація середньо-спеціальної та вищої освіти у напрямку більшої обізнаності щодо нових технологій, модернізація університетської системи навчання та професійної освіти; стимулювання розвитку «технологій майбутнього», таких як біотехнології та мультимедіа.

Міжнародна конкурентоздатність німецької економіки, і перш за все її базових галузей – автомобілебудування, хімічної та біотехнічної промисловості у довгостроковій перспективі будуть зростати. На даний момент ряд галузей німецької промисловості вже успішно експортують свою продукцію. Це стимулює і інші галузі, тому підприємства підвищують свою конкурентоздатність. Однак найвищі темпи зростання очікуються у сфері послуг, перш за все у таких секторах, як логістика, страхування, інформаційні технології, підприємницькі послуги та охорона здоров'я. Також розвивається так звана неоліберальна концепція «соціального ринкового господарства», основою якої стали наступні принципи: держава не приймає участі у регулюванні господарських процесів, але встановлює чіткі правила, за якими в умовах вільної конкуренції діють приватні господарські суб'єкти, що також підвищує конкурентоздатність державної економіки.

Кооперація та міжнародний розподіл праці стали базою для соціально-економічного та науково-технічного розвитку Німеччини. Ця форма взаємодії є основою перебудов у національній економіці держави. Кооперація – це організація виробничих зв'язків між підприємствами, галузями та державами заради спільного виготовлення продукції на основі розподілу праці та спеціалізації виробництва. Це дає можливість підвищити ефективність виробництва, якість продукції, покращити умови праці та життя населення.

щити виробництво та створити довгострокові зв'язки. Міжнародний розподіл праці сприяє розвитку німецької промисловості за кордоном – переміщення виробництва у інші держави знижує трансакційні витрати, сприяє раціональному розподілу ресурсів та створює умови для збільшення об'ємів виробництва за рахунок підвищення попиту в результаті розширення ринків збуту. Це покращує позиції Німеччині на світовому рівні, та сприяє поступовій ліквідації економічного та технологічного відставання від США.

Серед основних факторів, що послаблюють позицію Німеччини, можна назвати такі: криза системи соціального ринкового господарства в умовах глобалізації та європейської інтеграції, використання великих фінансових ресурсів на модернізацію економіки східнонімецького регіону, несприятливе співвідношення між витратами на заробітну платню на одиницю продукції порівняно з державами, що є основними конкурентами на світовому ринку.

Таким чином, економіка Німеччини і надалі буде розвиватися досить інтенсивно, незважаючи на деякі перешкоди. Це буде відбуватися завдяки тому, що правильно обрано напрямок розвитку – інноваційний, конкурентоздатний з залученням інших європейських держав та посиленням регіонів.

Білій А.І., Кузьменко І.А., Потій А.Д.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН «ВЕЛИКОЇ СІМКИ» В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Процеси стабілізації та відновлення світової економіки поглиблюються після кризи. Економічне зростання набуває нових тенденцій та відтінків, і його темпи значно відрізняються у різних регіонах світу. Починаючи з другої половини 2009 р., економічне зростання почалось у розвинутих країнах після найсильнішої рецесії за останні роки. Зниження ділової активності негативно вплинуло практично на всі економіки світу.

Чинники, які перешкоджають і стримують посткризове економічне відновлення:

- низька економічна динаміка, насамперед, розвинутих країн, у яких ще не компенсовані кризові втрати;
- боргові негаразди у розвинутих країнах Європи, затягування яких знизить довіру не лише до європейських фінансових ринків та інститутів, але й світових загалом, що, своєю чергою стане «продовженням» недовіри, погіршення фінансових умов господарювання, поширення стагнаційних процесів;
- висока і нестабільна ціна на енергоресурси, насамперед, нафту, що посилює невпевненість, провокує спекулятивні тенденції, а з тим відбувається втрата цінкових орієнтирів для бізнесу і пов'язаних фінансових ринків. Водночас, погіршуються споживчі настрої, знижується сукупний попит, що провокуватиме зниження виробництва і поширення стагнаційних проявів;

- подальша консервація ринків житла у розвинутих країнах, насамперед, США, які є визначальними для розвитку економіки, посилення стимулів до продуктивної праці;

- валютна нестабільність і слабкий долар – за відсутності надійної міжнародної валюти можуть лише посилювати валютні коливання, що стане елементом макроекономічної нестабільності, поширення інфляційних процесів. Поряд з цим, внаслідок доларової слабкості відбуватиметься реальне зміцнення національних валют провідних економік, з погіршенням умов торгівлі, валютними війнами (прискореною девальвацією заради отримання торгівельних вигод), що означатиме подальше нарощування макроекономічних дисбалансів;

- зниження попиту в Японії, посилення інфляційних процесів у Китаї, що разом негативно вплине на світовий сукупний попит, а з тим – провокуватиме стагнаційний характер світової економіки.

У третьому кварталі 2010 р. організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) спрогнозувала, що до кінця року зростання економік країн «Великої сімки» (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія та Канада) складе приблизно 1,5%, хоча ще у травні 2010 р. цей показник очікувався на рівні 1,75%. Хоча восени 2010 р. виявилось, що уповільнення темпів відновлення економіки виявилось повільнішим, ніж очікувалось. Негативна динаміка обумовлювалась тим, що приватного споживання виявлялось недостатньо для компенсації скорочення державної підтримки економіки.

А все ж таки, сильною стороною економік країн «Великої сімки» вважається сприятливе співвідношення приватних інвестицій та ВВП. Так вважають і аналітики ОЕСР, адже, на їхню думку, у сполученні з упевненими квартальними фінансовими результатами приватних та державних корпорацій це сприятиме тому, що найближчим часом приплив інвестицій не послабиться. Крім того, обсяги товарно-матеріальних запасів країн «Великої сімки» знаходиться на рівні, близькому до оптимального, що практично виключає вірогідність їхнього виснажування у найближчому майбутньому. При цьому ОЕСР рекомендує розвинутим країнам продовжити дію державних програм стимулювання економіки.

Рушійною силою світового підйому були надзвичайні обсяги державного стимулювання. Проводилась політика сильної грошово-кредитної експансії, і відсоткові ставки знизились до рекордно низьких рівнів у багатьох країнах з ринком, який формується, у той час як баланси центральних банків в основних країнах з розвинутою економікою суттєво збільшились. Податково-бюджетна політика також відреагувала на глибокий спад значними стимулюючими заходами. Водночас державна підтримка фінансового сектора відіграє вирішальну роль у подоланні циклу негативного зворотного зв'язку між фінансовим та реальним секторами. На сьогодні існує все ще мало ознак закріплення автономного (не обумовленого заходами політики) приватного попиту у країнах з розвинутою економікою.

Виходячи з даних, опублікованих у прогнозах МВФ, слід враховувати те, що різними заходами країнам вдається стримувати фінансову нестабільність та її на-

слідки у периферії Єврозони, зменшуючи негативний вплив на глобальне відновлення. Таке бачення відображає обмеження негативного поширення певних фінансових труднощів у різних регіонах світу. Як зазначено у Звіті МВФ, активність у розвинутих країнах зростає на 2,5% протягом 2011–2012 рр., хоча цей показник ще занадто слабкий, зважаючи на глибину рецесії 2009 р., і не здатен перебороти високі рівні безробіття. Незважаючи на те, що на периферії Єврозони зростання прогнозується зі знаком «мінус», це перебивається зростанням у Німеччині завдяки сильнішому внутрішньому попиту. Незважаючи на усі коригування прогнозів, підйом у розвинутих країнах є слабким за історичними мірками і реальний обсяг виробництва залишався нижчим до кризового рівня до останніх місяців 2011 р. Крім того, високі показники безробіття та державного боргу, а також слабкі фінансові системи деяких країн, а в деяких країнах і слабкі баланси домогосподарств, створюють додаткові ускладнення для посилення економічного зростання та підйому.

США, проводячи нові політичні ініціативи з метою зниження безробіття, можуть додатково стимулювати як зростання економіки США, так і світової економіки. Щодо протилежного вектора, який стосується погіршення ситуації, то він полягає у такому ризyku: передчасне та неузгоджене скорочення заходів підтримки може підірвати світове зростання та його ребалансування. Іншою серйозною загрозою для підйому та економічного зростання є побоювання щодо погіршення бюджетних сальдо та стійкості бюджетів, які можуть порушити роботу фінансових ринків та стримати підйом шляхом підвищення вартості позикових ресурсів для населення та компаній. Також ризиком вважається тенденція швидкого зростання цін на біржові товари, що може призвести до послаблення зростання у країнах із розвиненою економікою.

Одночасно в багатьох розвинутих країнах за рахунок різкого зниження темпів росту ВВП їх частка у світовій торгівлі продовжує зменшуватися, що обумовлено зниженням глобального попиту і протекціоністськими заходами, які застосовують деякі країни.

Сьогодні починає превалювати тенденція «двошвидкісного» розвитку світової економіки. Перед державами за таких умов стоїть дуже важливе завдання забезпечення переорієнтації попиту з державного сектора на приватний та від країн з надлишковими зовнішніми дефіцитами на країни з надлишковими профіцитами.

У той час, коли розвинуті країни мають певні труднощі із реформуванням та відновленням свого фінансового сектора, країни, що розвиваються, швидше долають ці труднощі завдяки швидкозростаючим припливам капіталу. Подекуди у таких країнах відбувається протидія закріпленню власних валют, що могло б сприяти збільшенню внутрішнього попиту та скороченню надмірних профіцитів рахунку поточних операцій.

У країнах, де сформувався великий зовнішній дефіцит та норми внутрішнього заощадження, структурну політику необхідно спрямувати на підтримку внутрішнього попиту та розвиток не зовнішньоторгових секторів. Водночас країнам, де

зростання було засноване на внутрішньому споживанні, слід заохотити переміщення ресурсів у зовнішньоторгові сектори. Необхідно скорочувати розрив між фінансовим та реальним секторами економіки, адже саме ефективність інфраструктурної політики у реальному секторі стає підґрунтям посиленого економічного зростання.

Білій А.І., Новікова П.В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

КИТАЙ СЬОГОДНІ І ЗАВТРА...

Тридцять років тому Китай розпочав шлях кардинальних економічних і соціальних перетворень, який спирався на прагматичний розрахунок і реалії ринкових відносин. Цей курс отримав назву «політика реформ і відкритості». Тенденції до багатополарності світу і глобалізації економіки та фінансів, стрімкий розвиток науки і техніки, різні інновації, поява нових економічних знань зараз кардинально міняють картину світу. Китай широко використовує іноземні інвестиції, залучає передові технології і устаткування, активно розширює експорт, збільшує валютний запас. Все це свідчить, що його економіка нестримно розвивається.

Завдяки продуманій політиці, яка чітко враховує національні інтереси Китаю, його економічний потенціал і, разом з тим, тенденції світового розвитку, цій країні вже десять років поспіль вдається утримувати темпи економічного зростання на високому рівні близько 10% (рис. 1).

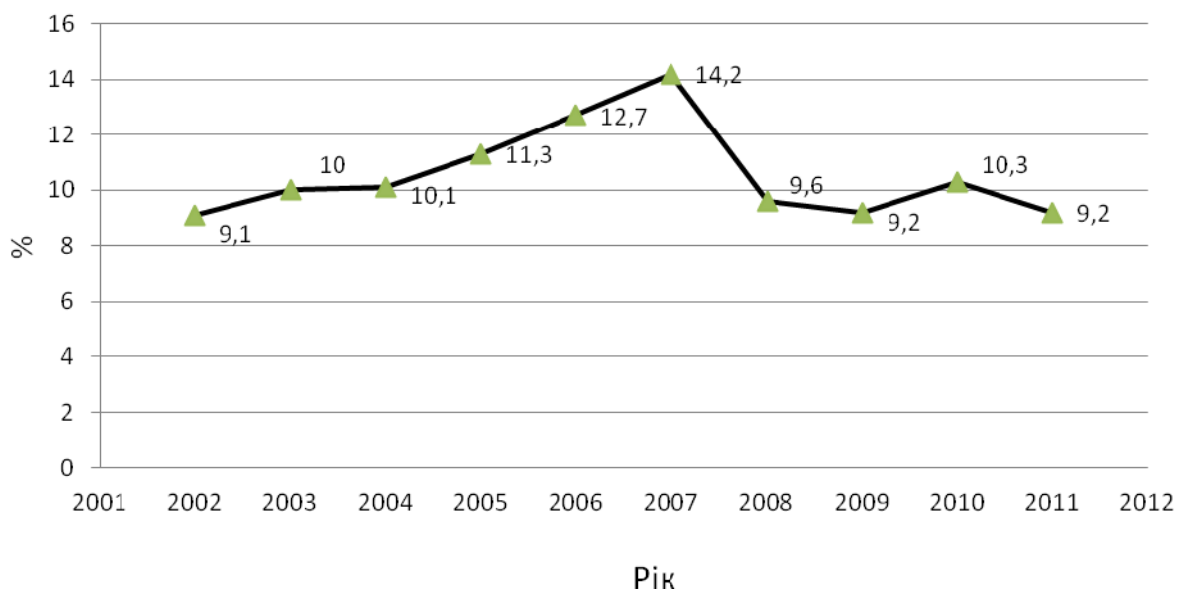


Рис. 1. Динаміка росту ВВП Китаю

Досягнення подібних за динамізмом позитивних економічних результатів вже траплялося у світовій історії, проте унікальність Китаю полягає у тому, що такі високі показники були забезпечені протягом дуже тривалого часу. У країні сфор-

мувався комплекс сучасних галузей промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку і торгівлі, а за економічним потенціалом Китай увійшов в п'ятірку держав світу з найбільшим ВВП. Можна виділити основні тенденції розвитку Китаю до 2050 року.

1. Стабільне і високе економічне зростання, що продовжується, приведе до кардинального підвищення рейтингу КНР в світі. У першу половину XXI ст. Китай увійде до трійки світових лідерів (разом з США і ЄС). Якщо в 1978-1995 рр. технологічний прогрес забезпечував 39,85% всіх вироблених в Китаї благ, то в 2030 р. цей показник складе 50%, а в 2050 р. — більше 60%. За найближчі півстоліття у міру зростання середнього доходу населення потенціал китайської економіки у багато разів зросте. Розрив між Китаєм і розвиненими країнами у багато разів скоротиться. У міру того як можливості економічного розвитку країни почнуть вичерпуватися, зросте конкуренція на внутрішньому ринку країни. Це приведе до багатократного збільшення інтенсифікації китайської економіки.

2. У найближчі 50 років кардинальні зміни стануться в структурі виробництва країни. Багаторівнева система споживчого попиту сформує багатогалузеву виробничу структуру. Різниця в доходах, що отримуються на різних робочих місцях, зросте. Одночасно станеться багатократне розширення сфери індивідуального вжитку і його різновидів залежно від рівня доходу.

3. Усесторонній технологічний прогрес вплине на стрімкий розвиток виробничої структури. При розриві рівнів розвитку технологій, що є нині, між Китаєм і світовими економічними лідерами Китай зобов'язаний запозичувати в найкоротші терміни новітні західні технології і на їх основі здійснювати власні дослідження. У більшості галузей науки і техніки Китай досягне передового світового рівня.

4. Станеться істотна зміна наявних протиріч економічного розвитку Китаю. Основним сучасним соціально-економічним протиріччям Китаю (співвідношення рівня продуктивних сил і потреб населення) поступить місце протиріччю між рівнем продуктивних сил і потребою їх якісного розвитку. Все це вимагає всемірно розвивати якісну складову економічного зростання, підвищувати купівельну спроможність населення, здійснювати раціональний розподіл ресурсів.

5. Станеться кардинальне вдосконалення традиційних форм виробництва, ключовими галузями національної економіки стануть сфери застосування високих технологій. На початку XXI ст. як і раніше розвиватимуться такі традиційні галузі китайської промисловості, як текстильна, сталеливарна, цементна, хімічна і т.п. Проте навіть при всесвітній модернізації питома вага їх в економіці країни буде знижуватися. До 2030 р., коли темпи приросту населення стануть нульовими, а потім і негативними, коли процес індустріалізації в основному завершиться, в споживчій структурі населення стануться кардинальні зміни. Попит на традиційну продукцію поступово знизиться.

6. Традиційні галузі важкої промисловості розвиватимуться затухаючими темпами. Виникнуть нові пріоритетні галузі китайської економіки, що визначають

науково-технічний розвиток країни. У найближчі 10 років станеться кардинальна модернізація малих і середніх підприємств, їх прискорений розвиток стане найважливішим чинником економічного зростання Китаю. Підприємства із застосуванням високих технологій займуть ключові позиції на ринку країни, а їх конкурентоспроможність зростатиме прискореними темпами.

7. Станеться деяке зниження рівнів розвитку окремих регіонів Китаю, між ними встановляться збалансованіші стосунки. Проте традиційний розрив між розвиненими східними регіонами і менш розвиненими центральними і західними в найближчому майбутньому збільшиться. У перспективі така різниця повинна поступово нівелюватися, але цей процес займе немало часу. Лише після 2030 р. почнуть виявлятися сприятливі тенденції в розглянутій області.

8. Зі всією гостротою встане проблема гармонійного співвідношення економіки і екології. Очікується, що екологічна ситуація почне виправлятися кардинальним чином лише після 2030 р., коли в основному завершиться процес індустріалізації країни і багато разів зросте її економічна потужність при оптимальному використанні чинників виробництва.

Стрімкий економічний ріст Китаю, його стрімка інтеграція у світову економіку, і як наслідок, сьогоднішній і майбутній вплив на міжнародні відносини зробили аналіз ролі Китаю у світовій економіці в останні роки дуже актуальною темою.

К.э.н. Боднер Г.Д., Друзин Р.В.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Украина

ПРОБЛЕМЫ ДЕПОЗИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С принятием в 2001 году Закона Украины «О кредитных союзах» эти небанковские финансовые учреждения в последующие годы развивались достаточно динамично: увеличивалось количество кредитных союзов, стоимость их активов, спрос на услуги со стороны потребителей. Однако в 2008-2009 годах с началом мирового финансового кризиса, влияние которого оказалось достаточно ощутимым, кредитные союзы, как и финансовый сектор Украины в целом, резко ухудшили показатели своей деятельности.

Наряду с уменьшением количества кредитных союзов в 2009 и 2010 годах происходит замедление уровня деловой активности и значительное снижение темпов прироста показателей их деятельности. По состоянию на 30.09.2011 количество кредитных союзов в Украине составило 610 единиц, при этом с начала 2011 года количество кредитных союзов уменьшилось на 62 единицы.

Основные показатели депозитной деятельности кредитных союзов представлены в табл. 1.

На фоне общего роста количества членов кредитных союзов (с 1,8 млн. чел.

В 2006 году до 2,2 млн. чел. в 2009 году, по состоянию на 30.09.2011 их количество снизилось до 1,12 млн. чел.) доля лиц, имеющих взносы (вклады) на депозитных счетах в кредитных союзах, является незначительной, а удельный вес членов кредитных союзов, которые не являются вкладчиками, в течение 2006–2010 гг. составлял 94-95% (2007 год – 90%). Такие члены кредитных союзов имеют решающее количество голосов и непосредственное влияние на принятие управленческих решений, в том числе и не в интересах вкладчиков.

Таблица 1. Показатели депозитной деятельности кредитных союзов в 2006-2010 гг.

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г. к 2008г., %	2010 г. к 2009г., %	2010 г. к 2008 г., %	2010 г. к 2006г., %
Количество членов КС, имеющих взносы на депозитных счетах, тыс. чел.	103,0	245,3	164,0	117,0	78,9	71,3	67,4	48,1	76,6
Остаток депозитов на конец периода, млн. грн.	1926,5	3451,2	3951,1	2959,3	1945,0	74,9	65,7	49,2	101
Объем взносов членов КС на депозитные счета, млн. грн.	3098,6	4788,6	5349,7	2610,0	1643,8	48,8	63,0	30,7	53,0

Источник: рассчитано по отчетным данным Госфинуслуг [1].

Общее количество активных членов, то есть членов, имеющих взносы на депозитных счетах и действующие кредитные договоры, на 31.12.2010 г. меньше по сравнению с 2006 годом на 247,2 тыс. чел., или на 36,9%, а по сравнению с наиболее высоким показателем (2007 год) – соответственно на 384,9 тыс. чел., или 47,7%. Как видно из табл. 1, объемы депозитных вкладов до финансового кризиса ежегодно увеличивались. Так, объем взносов членов кредитных союзов на депозитные счета увеличился за 2007 год на 54,5%, за 2008 год – на 11,7%. Наблюдалась также тенденция роста остатков депозитов на конец года: в 2007 году на 79,1%, в 2008 году – на 73,8%.

Панические настроения среди вкладчиков кредитных союзов в начале финансового кризиса повлекли массовый отток депозитов: за период 2008-2009 гг. количество вкладчиков уменьшилось на 52,3% с 245,3 до 117 тыс. чел., в то время как количество заемщиков уменьшилось на 24,6% с 561,5 до 423,6 тыс. чел., что повлекло дисбаланс кредитного и депозитного портфелей. В 2010 году также наблюдалась данная тенденция: количество вкладчиков уменьшилось на 32,6%, количество заемщиков – на 19,0%. Средняя сумма взноса (вклада) члена кредитного союза на депозитный счет уменьшилась в конце 2010 года (24,7 тыс. грн.) по сравнению с 2009 годом на 2,4% (25,3 тыс. грн.). Таким образом, объемы остатков привлеченных взносов (вкладов) членов кредитных союзов на депозитные счета составляют 49,2% докризисного уровня в 2008 году и 65,7% объемов привлечений в 2009 году. Привлечение взносов (вкладов) на депозитные счета кредитными

союзами продолжалось в 2009 году в связи со значительным превышением доходности вкладов (высокими процентными ставками) по сравнению с банками. Привлеченные на таких условиях ресурсы по решению руководства кредитных союзов использовались в спекулятивных операциях, которые имели место преимущественно с недвижимостью и землей, что и стало одной из главных причин кризиса в системе кредитной кооперации.

В условиях финансового кризиса вкладчики кредитных союзов оказались менее защищенными, чем вкладчики банков. Банковская система получила более 100 млрд. грн. рефинансирования, что позволило спасти ряд проблемных учреждений, кредитные союзы не получили ни копейки. Кроме этого, вкладчики ликвидированных банков получили компенсации из Фонда гарантирования вкладов. Для вкладчиков кредитных союзов такого фонда не существует. Как свидетельствует практика, не все кредитные союзы испытывают финансовые проблемы. После кризиса более половины из них работают стабильно, но приблизительно треть союзов оказалась в катастрофической ситуации, а общая сумма утраченных вкладов составляет 1,5-2 млрд. грн. Одним из вариантов решения данной проблемы может быть предоставление кредита НБУ, который можно будет привлечь на условиях полной обеспеченности и гарантии возврата. Необходимо осуществлять поиск и других путей решения данной проблемы, в частности следует рассмотреть возможность привлечения в украинскую систему потребительской кооперации частного капитала, в первую очередь европейского. Есть финансовые структуры, проявляющие интерес к созданию факторинговых компаний, которые могут выкупать у вкладчиков проблемных кредитных союзов право требования на их вклады. Вкладчики, таким образом, получают возможность хотя бы частично вернуть свои вклады, а факторинговая компания, сосредоточив у себя право требования на миллионы гривен, сможет эффективно добиваться от должников кредитного союза возврата денег.

По мнению специалистов, необходимо ужесточить нормативы деятельности кредитных союзов, предусмотренные соответствующим Положением Госфинуслуг, перевести кредитные союзы на дифференцированные режимы надзора и регулирования. С этим нельзя не согласиться. Такие изменения назрели, поскольку кредитные союзы очень разные – от ничем не уступающих банкам учреждений с большой филиальной сетью, крупной суммой активов и большим рисковым кредитным портфелем до учреждений, которые мало чем отличаются от касс взаимопомощи, создаваемых на предприятиях. Очевидно, что регуляторные требования для одних и для других не могут быть одинаковыми.

Для стабилизации работы кредитных союзов необходимо внести серьезные изменения в действующее законодательство: необходимо усилить ответственность руководителей кредитных союзов за нарушение правил их работы, предусмотреть создание стабилизационных фондов для поддержки кредитных союзов, испытывающих финансовые трудности, системы финансового оздоровления кредитных союзов и системы гарантирования вкладов. Эта функция может быть реализована

через специальные неприбыльные организации либо через страховые компании. При этом страховая компания должна будет отвечать специально установленным Госфинуслуг требованиям.

При этом по нашему мнению, создание системы гарантирования вкладов должно сопровождаться еще двумя необходимыми реформами. Первая – внедрение механизмов поддержки ликвидности путем предоставления целевого рефинансирования (небольшие «короткие» кредиты, которые должны помогать кредитным союзам «гасить» разрывы в ликвидности). Вторая – создание инструментов финансового оздоровления, в которых ключевая роль будет отводиться регулятору и саморегулируемым организациям рынка.

Список использованных источников:

1. Підсумки діяльності кредитних установ за 2010 р.: за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_2010.pdf

К.г.н. Бузякова И.В., Чигина Т.С.

Астраханский государственный университет, Российская Федерация

РОЛЬ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Туристическая отрасль является на сегодняшний день одной из самых перспективных с точки зрения вложения капитала и развития территории. Она позволяет на базе исторического наследия и рекреационного потенциала создавать привлекательные инвестиционные проекты, реализация которых даёт мультипликативный экономический эффект: развитие различных сфер экономической деятельности и увеличение их доходности, увеличение налоговых поступлений, привлечение внутренних и иностранных инвестиций, создание новых рабочих мест, укрепление и создание инфраструктуры, наконец, рост экономической привлекательности самой территории.

Объективно оценивая ситуацию, необходимо отметить, что рынок туристических услуг в Астраханской области значительно отстает в своем развитии от мировых стандартов.

Вместе с тем в последние годы в России произошло серьезное переосмысление роли туризма в формировании экономики регионов страны в целом. Туризм стал восприниматься как отрасль, способная стать основой развития территорий. В настоящее время распоряжением Правительства Российской Федерации от 19.07.2010 №1230-р утверждена Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2016 годы)» [2].

Благодаря уникальной природе, богатейшему культурному наследию и стратегически выгодному геополитическому положению на Каспии Астраханская

область обладает потенциалом для развития конкурентоспособной туристической индустрии, основанной на внутреннем и въездном туризме.

Повышение конкурентоспособности астраханского туристического рынка достигается путем эффективного использования природных, культурно-исторических ресурсов, развития туристско-рекреационных комплексов и региональной инфраструктуры с привлечением профессиональных кадров и высококвалифицированных специалистов.

В целях грамотного рационального использования имеющегося туристического потенциала для обеспечения конкурентоспособности Астраханской области необходима разработка и принятие отраслевой целевой программы «Развитие туризма в Астраханской области на 2011–2016 годы».

Сравнительный анализ туристских продуктов регионов Южного Федерального округа показал, что туризм в Астраханской области имеет узкую рыболовно-охотничью направленность, которая уже является сформированной в качестве бренда и занимает 25-30% российского рынка.

Отдельную проблему представляет самодеятельный туризм. На территории Астраханской области, особенно в Волго-Ахтубинской пойме, ежегодно отдыхают по разным оценкам от 200 до 500 тысяч самодеятельных туристов, которые используют природные ресурсы Астраханской области. Средства, в том числе на восстановление природных ресурсов, от указанной категории туристов в бюджет Астраханской области не поступают. Основой для оптимизации данного вида туризма должна стать система муниципальных мероприятий, обеспечивающих цивилизованный отдых неорганизованных туристов и привлечение дополнительных средств в местные бюджеты.

Наличие на территории Астраханской области уникальных природных и исторических объектов создает предпосылки для развития таких видов туризма, как экологический и культурно-познавательный. При соответствующих вложениях в развитие инфраструктуры и информационной поддержке можно с уверенностью говорить об увеличении доли данных видов туризма в структуре туристических услуг региона [1].

Целебные свойства воды, рапы и грязей озер Баскунчак, Мраморное, Лечебное и др., источники минеральных и радоновых вод, существующие на территории области традиции кумысолечения наряду с сухим и жарким климатом своими суммарными бальнеологическим эффектом создают условия для развития лечебно-оздоровительного туризма. Успешно действующие в регионе санатории «Тинаки» и «Бассоль» подтверждают перспективность такого направления, как лечебно-оздоровительный туризм.

Астраханская область обладает огромным потенциалом в сфере паломнического туризма. На территории Астраханской области расположены храмы и культовые сооружения многих вероисповеданий.

В последние годы наметилась положительная тенденция в возрождении круизов. Растет число рейсов пассажирских теплоходов, прибывающих в город Астра-

хань. Организация современных «зеленых» стоянок и марин для комплексного обслуживания круизных туристов не только в городе Астрахани, но и на всем пути следования теплоходов и яхт по Астраханской области может послужить дополнительным источником развития территории. Сами по себе речные и морские перевозки относительно дешевы при высокой комфортности, а круизные теплоходы и яхты, являясь своего рода передвижными гостиницами, позволяют в несколько раз увеличивать туристские потоки в Астраханскую область без дополнительного капитального строительства [1].

Отдельным аспектом маркетинга туризма области является организация массовых мероприятий, создающих поводы для освещения в средствах массовой информации рекреационных возможностей области. Проводимые в регионе такие мероприятия, как рыбацкий фестиваль «Вобла», фестивали исторической реконструкции «Половецкие степи», «Итильский берег», празднование Дня археолога, Дня города Астрахани, ралли-рейд «Хазарские степи», подтверждают перспективность событийного туризма.

Развитие данного вида туризма базируется на разработке и предоставлении уникального зрелища, продукта (масштабные фестивали, карнавалы, национальные праздники и т.д.), которым можно привлечь внимание гостей. Важно, чтобы они заинтересовали туриста как крупные события, которые можно посетить только в этом регионе.

За период 2008-2010 годов Астраханская область принимала участие в ежегодных международных выставках: «Путешествия и туризм. МИТТ» (Москва, Экспоцентр), «Интурмаркет» (Москва, Крокус-Экспо), «Охота. Рыбалка. Отдых» (Москва, Крокус-Экспо), где стенды выставлялись совместно с заинтересованными туроператорами Астраханской Области.

В 2009 году – участие в международном фестивале туризма и отдыха «Мир без границ» (Ростов-на-Дону), в рамках подписания соглашения между Астраханской областью и Ставропольским краем участие в выставке «Кавказская здравница – 2009» (Кисловодск).

В августе 2008 и 2009 годов поводилась региональная туристическая выставка «Asttour» с привлечением туроператоров Астраханской области и заинтересованных участников из других регионов с организацией «круглых столов» и рекламных туров [2].

Организовано прохождение второго этапа международной караванной экспедиции Федора Конюхова «По следам Великого шелкового пути» по территории Астраханской области. Совместно с ООО «Рыболовный клуб РУСС» и Астраханским региональным отделением «Опора России» проведен фестиваль «Рыбацкая кухня». Прошел военно-исторический фестиваль «Половецкая степь», подготовленный совместно с муниципальным образованием «Приволжский Район» и субъектами турбизнеса.

На сегодняшний день на территории Астраханской области завершается реализация отраслевой программы «Развитие туризма в Астраханской области на

2008-2010 годы», утвержденной постановлением Правительства Астраханской области от 24.04.2007 №155, результаты которой подтверждают необходимость дальнейшего решения проблем развития туротрасли программным методом.

Список использованных источников:

1. Бузякова И.В. Особенности развития водного туризма в Астраханской области / И.В. Бузякова, В.В. Занозин // Южно-Российский вестник геологии, географии и глобальной энергии. – 2003. – № 4. – С. 69–73.
2. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://asttour.ru>

К.е.н. Відякіна М.М.

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, Україна*

ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄС

Сучасні реалії економічного та соціального розвитку Європейського Союзу (ЄС) вимагають від країн-членів трансформації усталених підходів до сприйняття явища імміграції та, власне, мігрантів, актуалізуючи дослідження міграційної політики як окремих країн, так і узгодженої міграційної політики Союзу. Мета дослідження полягає у науковому осмисленні чинників та напрямів змін міграційної політики країн ЄС, враховуючи їх досвід в управлінні міграціями.

Трансформація міграційної політики країн Західної Європи пов'язується передусім зі зміною змісту поняття «міграція» та «імміграція». Перша є категорією загальної концепції руху, що охоплює широкий спектр форм людської мобільності, кожна з яких може трансформуватися в іншу. Остання ж асоціюється з постійним переселенням, яке є продовженням попередніх хвиль тимчасової трудової міграції, переважно шляхом возз'єднання та створення родин.

Останні десятиліття розвитку міграційних процесів у країнах ЄС можна охарактеризувати як період «нової» міграції, оскільки, починаючи з 1990-х рр., її масштаби суттєво перевищили масштаби міграційних переміщень з європейських країн у період після другої світової війни [2; 3]. Це зумовлено як геоекономічними, так і геополітичними перетвореннями на континенті, серед яких розпад соціалістичного блоку, воєнні конфлікти, що спричинили нові міграційні потоки, здебільшого гуманітарної міграції. Зростання обсягів імміграції супроводжувалося збільшенням частки іноземних громадян у населенні приймаючих країн. Так, якщо у 1910 році частка іноземних громадян у населенні нині найбільших країн-імміграції Європи становила у Великій Британії – 0,9%, Німеччині – 1,9%, Франції – 3%, то на кінець 2006 року цей показник вже складав 5,7%, 10,6% та 10,7% відповідно [2].

Зазначені показники свідчать про географічне спрямування європейської міграції. Якщо на початку минулого століття країни Західної Європи були пере-

важно країнами-еміграції, то, починаючи з середини минулого століття, відбулося їх поступове перетворення на країни-імміграції, що позначилося на кількісній та етнічній композиції населення. Переорієнтація географічних векторів європейської міграції відбулася й в межах континенту з напрямку південь-північ (у повоєнні роки) на схід-захід (з 1973 р.).

Проявом та чинником реформування імміграційної політики в країнах ЄС є диверсифікація мотивів та, як наслідок, поява нових різновидів імміграції. Йдеться про відхід від домінування економічних її мотивів, характерних для періоду після Другої світової війни, до перевалювання, починаючи з 1970-х рр., гуманітарних.

Від початку нафтової кризи 1973 р. упродовж майже тридцяти років уряди країн Західної Європи проводили обмежувальну політику «нульової» міграції. Остання, втім, виявилася неефективною, оскільки, попри заборони й обмеження, імміграція фактично відбувалася і, головним чином, за рахунок возз'єднання родин (60% іммігрантів прибули до країн Західної Європи через сімейні канали). Як наслідок, наразі одним із домінуючих каналів в'їзду постійних іммігрантів до країн ЄС залишається возз'єднання родин, а також трудова імміграція у супроводі членів родин. Так, у Франції частка іммігрантів цієї категорії складає майже 75% від загальної кількості, 70% у Бельгії та Португалії, в Австрії – 73%, Нідерландах – 63 %, Швеції – 55%, Італії – 54% [3].

Вищезазначені зміни вимагають від країн ЄС нових підходів до управління імміграцією, висуваючи на перший план пост-імміграційні заходи, перехід до іммігрантської моделі держави, що передбачає вироблення дієвих механізмів інтеграції мігрантів у приймаюче суспільство. Крім того, така ситуація вимагає перегляду процедур натуралізації, модифікації принципів *jus sanguinis* та *jus soli* (що частково практикується у Великій Британії, Німеччині, Франції).

Трансформація імміграційної політики обумовлена також вимогами зміцнення конкурентних позицій ЄС в масштабах світового господарства. У зв'язку з цим, актуалізуються питання залучення висококваліфікованих мігрантів, за рівнем залучення яких країни ЄС відчутно поступаються США, Австралії, Канаді, що насамперед можна пояснити застосуванням останніми системи балів. На сьогодні США залучають 54% висококваліфікованих працівників, натомість 84% низькокваліфікованих мігрантів і лише 5% висококваліфікованих прямують до ЄС. Країни, які формують ядро Європейського Союзу, мають найменшу частку висококваліфікованих фахівців у загальній кількості населення [6].

Рівень безробіття низькокваліфікованих працівників у країнах ЄС систематично вищий (близько 10%), ніж аналогічний показник для висококваліфікованих фахівців (5%) [1, с. 62]. Це свідчить про потенційну здатність ринку праці ЄС до залучення у довгостроковій перспективі висококваліфікованих іммігрантів. Крім того, пов'язані з інноваціями структурні зрушення в економіці, вимагають перегляду кваліфікаційних вимог щодо мігрантів, активізації ЄС у глобальному змаганні за висококваліфікованих фахівців. У даному контексті важливого значення

набуває запропонований Європейською Комісією механізм залучення висококваліфікованих кадрів з третіх країн та передбачене ним запровадження системи блакитних карт [1].

Однією з вагомих детермінант змін імміграційної політики країн ЄС відноситься поглиблення європейської інтеграції. Власне міжнародна міграція стала ключовим чинником політичної трансформації країн Західної Європи. Так, очікування неконтрольованої імміграції з третіх країн сприяли прискоренню юридичного оформлення єдиного економічного та політичного простору цих країн, усунення внутрішніх кордонів, формування єдиного безвізового простору. Крім того, останні розширення Союзу зумовили перегляд країнами старого ЄС підходів щодо відкриття своїх ринків праці для вихідців із нових країн-членів (запровадження перехідного періоду «2+3+2»). Унаслідок розширення ЄС перед країнами-членами постала проблема формування спільної міграційної політики, вироблення спільних позицій щодо регулювання міграційних потоків з третіх країн, зокрема з таких стратегічно важливих регіонів як Африка, Східна Європа (Програма співпраці з країнами Африки в межах створення мобільних партнерств; регулярний політичний діалог ЄС з країнами Африки, Карибського та Тихоокеанського регіонів (АКТ); Глобальний підхід до міграції; Східне партнерство тощо [7, с. 71]).

Старіння населення є однією з найважливіших проблем, що сьогодні стоять перед країнами ЄС. Частка громадян віком понад 65 років стабільно зростає упродовж півстоліття, передусім у країнах Західної та Північної Європи (через низький рівень народжуваності). За прогнозами, починаючи з 2025 року відбудеться скорочення кількості населення країн ЄС (найбільш суттєво в країнах Балтії, Угорщині, Словенії та Італії). Важливе значення мають очікувані зміни у віковій групі від 15 до 65 років. За відсутності працевлаштування економічно активних іммігрантів, кількість представників цієї групи знизиться на 4% з 306 млн. (показник 2005 р.) до 295 млн. чол. у 2025 році, й на 20% (245 млн. чол.) до 2050 року [4, с. 144]. За рівня зайнятості 70%, кількість працюючих осіб на одну людину віком від 65 років знизиться з 2,7 у 2010 до 2,2 чол. у 2020 році, 1,8 у 2030 та 1,5 чол. у 2040 році [4, с. 146]. Оптимальне ж функціонування пенсійної системи можливе за наявності не менше трьох працюючих у розрахунку на одного пенсіонера. У зв'язку з цим, для запобігання негативних наслідків демографічного старіння, до 2050 року країнам ЄС в цілому необхідно залучити від 1 до 13 млн. мігрантів [5].

Вироблення успішної стратегії управління міграцією в країнах ЄС пояснюються зміною парадигми міжнародної міграції, яка вимагає нового розуміння даного явища. Динамічний характер міжнародної міграції вимагає суттєвої модифікації застарілих статичних концепцій та інструментів регулювання ринку праці, які спричиняють значну маргіналізацію іммігрантів і доволі часто спонукають їх до нелегального працевлаштування. Потреба в робочій силі не є статичною і повинна оцінюватися відповідно до конкретної економічної ситуації у певний період часу як у країнах походження, так і у країнах призначення іммігрантів.

Початок нинішнього століття ознаменувався для Європи такими взаємопов'язаними викликами, як розширення Європейського Союзу; формування простору свободи, безпеки та справедливості; спільної зовнішньої політики та політики безпеки; спільної міграційної політики та політики притулку; створення умов для зайнятості та зростання. Нова міграція посідає чільне місце у змаганні довкола організаційних принципів, які можуть об'єднати європейські країни, тому міграцію в межах ЄС доцільно розглядати в контексті соціально-економічної та політичної орієнтації Європи.

Список використаних джерел:

1. Відякіна М.М. Трудова міграція з України до ЄС: макроекономічний вимір: монографія / М.М. Відякіна, Р.Д. Стаканов. – К.: ТОВ «ДКС», 2011. – 198 с.
2. International migration flows, Immigration [Electronic resource]. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/extraction/evalight/EVAlight.jsp?A=1&language=en&root=/theme3/migr/migr_immictz.
3. International migration outlook: SOPEMI annual report 2010 edition. – Paris: OECD, 2010. – 357 p.
4. Münz R. Migration, Refugees, and Foreign Policy: U.S. and German Policies toward Countries of Origin / R. Münz, M. Weiner. – Oxford: Bergen's Book, 1997. – 360 p.
5. Replacement migration: is it a solution to declining and ageing population? New York [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.un.org/esa/population/publications/ReplMigED/EU.pdf>
6. Weizsacker J. Welcome to Europe [Electronic resource] / J. Weizsacker. – Mode of access: http://ec.europa.eu/employment_social/social_situation/docs/weizsacker_article_en.pdf
7. West African Mobility and Migration Policies of OECD Countries. – Paris, OECD Publications, 2008. – 139 p.

К.э.н. Викторова Т.С., Мушкатова М.С.

*Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Московский государственный индустриальный университет»,
г. Вязьма, Смоленская область*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Российская модель малого предпринимательства принципиально отличается от своего западного аналога.

Сопоставляя предпринимательство в России и за рубежом, можно идентифицировать его «западную» модель, как традиционную и позитивно оцениваемую обществом форму организации хозяйственной деятельности в любой отрасли экономики и социальной сферы [7].

Российскому предпринимательству свойственны существенные региональные различия в отраслевой структуре, масштабах и других параметрах. Общие проблемы предпринимательства по-разному, с различной остротой, проявляются в ре-

гионах нашей огромной страны, в силу неодинаковых экономических, политических и организационных факторов.

Это различие важно иметь в виду при организации государственного (федерального и субфедерального) регулирования в форме «поддержки предпринимательства». В целом специфика российского предпринимательства обусловлена предпосылками его зарождения и формирования.

В современной научной литературе встречаются различные характеристики предпосылок и основных этапов развития российского малого предпринимательства.

Сравнительные характеристики различных моделей малого предпринимательства представлены в табл. 1.

В отличие от западного, предпринимательство в современной России определяется, как сравнительно новая форма хозяйственной деятельности.

Таблица 1. Сравнительная характеристика различных моделей малого предпринимательства

«Западная» модель предпринимательства	Современная российская модель предпринимательства
Традиционная форма организации хозяйственной деятельности	Новая форма организации хозяйственной деятельности
Первоначальное привлечение заёмного капитала	Собственные ресурсы или ресурсы крупных предприятий
Низкие административные издержки	Высокие административные издержки
Малые предприятия сохраняют потенциал быстрого перепрофилирования	Слабое задействование преимуществ быстрого перепрофилирования
Тесная кооперация с крупными фирмами и корпорациями (выгоды современного посредничества)	Диспаритетные отношения с посредниками по сбыту продукции
Ориентация (в зависимости от производительной специализации) на национальный, региональный, местный или мировой рынок)	Исключительно сильная зависимость от местного рынка
Узаконенная поддержка государственной, региональной и местной власти	Сильная зависимость от местной власти
	Существенные региональные различия в отраслевой структуре

Ряд авторов выделяют следующие этапы становления предпринимательства.

1. Предпринимательство брежневской эпохи (конец 1960-х-1987г.) – ограниченный теневой частный сектор в условиях «реального социализма» при абсолютном доминировании жестко планируемого госсектора. Это период, когда жестокость репрессивных мер ослабла, и стали появляться ниши для альтернативной экономической деятельности, которые привели к предпринимательству в легальной и нелегальной формах (оказание услуг частным лицам внутригосударственного сектора и вне его; теневое предпринимательство, объем которого нигде не

учитывался; некоторая часть «красных директоров», балансирующая на грани законов; мелкие группы – сезонные стройотряды, шабашники, артели, центры технического творчества и др.).

Кооперативный этап (1987–1991 гг.) – частичная локализация частного предпринимательства при частичных реформах государственного сектора в условиях перестройки. Вступивший в силу в июне 1988 г. Закон «О кооперации» фактически узаконил частное предпринимательство, хотя понятие частной собственности, все еще, оставалось под запретом. Начала складываться двухсекторная модель экономики, что способствовало оттоку ресурсов из госсектора в кооперативы по свободным рыночным ценам. Появились первые совместные предприятия, которые независимо от советского партнера представляли собой предприятия рыночного типа. В этот же период появляются многочисленные рыночные структуры – биржи, холдинги, коммерческие банки и др.

С конца 1991 г. начинается постсоветский этап в развитии предпринимательства. В это время были сделаны решающие шаги в направлении полной легализации частного предпринимательства с одновременными попытками радикальных реформ и массовой приватизации государственных предприятий.

На основании различных источников, мы предлагаем три этапа развития предпринимательства в реальном секторе экономики.

Первый этап (1987–1991 гг.) – начало формирования малого предпринимательства в форме кооперативного движения. Кооперативы этого периода были прообразом современных малых предприятий. Большие льготы всех видов, в том числе и за счет госбюджета, экономическая стабильность, наличие поддержки госаппарата позволяют назвать рассматриваемый период «золотым веком» малого предпринимательства, когда осуществлялось достаточно быстрое и относительно безболезненное первоначальное накопление капитала.

Негативной стороной данного этапа было то, что именно тогда закладывались основы «второй экономики» путем перекачки ресурсов государственного сектора в сферу бизнеса, в том числе и в теневую экономику, и в полукриминальные предприятия псевдорыночного типа. Аккумулируемые в недрах «второй экономики» средства надолго замораживались или даже навсегда уходили из сферы реального производственного накопления, направляемого на развитие промышленности и народного хозяйства.

Второй этап (1992–1998г.г.) приходится на начало экономических реформ и характеризуется резким скачком в развитии малого предпринимательства. Этот период ассоциируется с началом бума «учредительства», когда создавались разнообразные карманные торговые структуры, банки, совместные предприятия и т.д. Оборот капитала в малых структурах увеличился на 1–2 порядка. Такое явление иногда называют – грюндерство, что означает спешное, лихорадочное учредительство различных (зачастую дутых) фирм и компаний.

Объяснение данным процессам следует искать в сфере мотиваций хозяйственных субъектов, когда люди впервые почувствовали экономическую свободу,

получили возможность самовыражения через предпринимательскую деятельность, право на самостоятельное финансовое планирование и надежду на получение относительно высоких доходов.

Этот этап может быть охарактеризован, как парадоксальный в развитии предпринимательства. С одной стороны, либерализация цен, налоговый пресс и галопирующая инфляция, приведшая к обесцениванию сбережений населения и резкому скачку процентных ставок за кредитные ресурсы, подорвали финансовую базу предпринимательства и привели к инвестиционному параличу. С другой стороны, именно эти годы характеризовались наиболее высокими темпами роста числа малых предприятий (более чем в два раза) и численности занятых в них. Такой рост может быть объяснен либо, как инерция второго этапа, либо как парадоксальная реакция на шок.

Бурный рост числа предприятий в непроизводственной сфере сопровождался снижением темпов роста числа предприятий в производственной сфере, что кардинально отличает третий этап от второго (где соотношение темпов было противоположным).

Такая динамика объясняется следующим причинам:

- как правило, именно непроизводственная сфера характеризуется оборотом трудноконтролируемых наличных средств, что открывает большие возможности для ухода от налогов. Это позволяло представителям такого малого бизнеса «экономить» до 70–90% своих доходов и легко преодолевать экстремизм государственной налоговой политики;

- в условиях гиперинфляции чрезвычайно важным оказывается не сбережение обесценивающихся доходов, а вложение их в товар с последующим быстрым оборотом по более высокой цене; именно поэтому в целях выживания посредническими операциями были вынуждены заняться люди, далекие от торгово-посреднической деятельности;

- быстрый рост научных (консалтинговых, информационных и т.д.) фирм обусловлен, как резким снижением государственного финансирования науки, так и состоянием невостребованности многих исследователей, в котором они пребывали в академических и отраслевых научных институтах в 70–80-х годах прошлого века;

- высокие темпы роста частных учебных заведений явились реакцией, как на недостатки государственного образования, так и на снижение престижа и окладов педагогов вузов и школьных учителей.

В качестве основных причин приостановки роста числа предприятий можно выделить следующие:

- резкое снижение доходности ряда традиционных для малых предприятий сфер деятельности: исчерпаны возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности; многие научно-консультационные малые фирмы либо диверсифицировались, либо прекратили свое существование; доход на одного занятого

в сфере малого предпринимательства приблизился к уровню средней заработной платы по стране;

- невысокий уровень безработицы, который вопреки мрачным прогнозам колебался на уровне 2–3% активного трудоспособного населения;

- перерегистрация малых предприятий с учетом новых организационных форм, закрепленных в новом Гражданском кодексе РФ.

В основном это касалось малых предприятий, имеющих форму товариществ, как весьма распространенного вида малого предпринимательства.

Процесс перерегистрации являлся одновременно санацией малого предпринимательства, так как при этом ликвидировались либо не действующие, либо неэффективные малые предприятия (по данным Госкомстата РФ более 1/3 малых предприятий либо не приступали к хозяйственной деятельности, либо приостановили ее; по ряду регионов эта цифра достигала более 50%);

- преодоление в сознании людей мифа о безграничных финансовых возможностях самостоятельной предпринимательской деятельности; появление тенденции концентрации и централизации капитала на основе конкурентных начал в сфере малого предпринимательства.

Третий этап (1999–2008 гг.) связан с бурным ростом числа предприятий в непроизводственной сфере, что одновременно сопровождалось снижением темпов роста числа малых предприятий в производственной сфере.

Такое развитие предпринимательства можно охарактеризовать, как период более высокого уровня хозяйственной зрелости, способности к самоорганизации и созданию новых форм. Финансовый кризис 2008 г. существенно трансформировал условия функционирования предприятий и переориентировал их на импортозамещение. Таким образом, возник ощутимый импульс для развития предприятий реального сектора [5].

По мнению ряда авторов, сегодня не менее двух третей всех малых предприятий, тем или иным способом, связаны с крупными предприятиями.

Иногда эти связи носят временный характер: пути малой и крупной фирм расходятся, и малое предприятие обретает самостоятельность. В большинстве же случаев происходит укрепление этих взаимосвязей, они начинают носить устойчивый характер по причине получаемой обоими партнерами от этого взаимодействия экономической выгоды. При этом возникает экономический симбиоз малой и крупной структур.

Экономический симбиоз – это союз экономических объектов, предполагающий устойчивый тип взаимодействия между ними, приносящий каждому из них экономическую выгоду (эффект) и сформированный в процессе их функционирования. Формы этого союза могут быть различными и определяются стратегическими целями его участников. Следует отметить, что феномен экономического симбиоза достаточно хорошо изучен и описан в научной литературе для случаев взаимодействия малого и крупного предприятий.

В российских условиях экономический симбиоз определяется достаточно ши-

роким спектром целей его участников. Целевые установки условно можно разделить на две группы: необходимость рационального разделения производственно-экономических функций предприятий и совершенствования общей организации производства; специфические цели, обусловленные необходимостью выживания в сложных условиях реформируемой российской экономики.

Несмотря на разнонаправленность направлений развития правового и экономического состояния общества того времени, была реальная возможность посредством быстрого развития малых предприятий и их интеграции с крупными и средними предприятиями перейти к реформам в промышленности и возобновлению экономического роста в новых хозяйственных условиях [4].

К позитивной роли торговой и посреднической деятельности предприятий следует отнести и их участие в создании новых хозяйственных связей. Рынок предпринимательства в сторону торговой и посреднической деятельности стал также закономерной реакцией на введенный правительством налоговый прессинг.

Явный экстремизм правительственной налоговой политики, направленной на изъятие до 70–90% доходов малых предприятий, подталкивал предпринимателей к тому, чтобы искать и находить способы сокрытия доходов от налогообложения. Торговля и посредничество, ориентированные на работу с трудно контролируемые наличными средствами, открывали большие возможности для ухода от налогов.

К 1995 г. оказались практически исчерпанными и возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности. Многие из возникших ранее предприятий, преимущественно торгово-посреднической или, например, научно-консультационной ориентации либо прекратили свое существование, либо диверсифицировались.

Такая ситуация закономерно должна была генерировать новые тенденции в развитии российского предпринимательства. Обозначился новый этап качественных изменений в динамике и структуре малого предпринимательства, сопровождающийся значительным сокращением прироста числа малых предприятий.

Отечественная специфика развития предпринимательства требует изучения, анализа и оценки на региональном уровне. Речь идет о весьма важных сдвигах, которые необходимо зафиксировать, исследовать и квалифицировать в качестве временных или долгосрочных. С учетом этой специфики соответствующие базовые положения, сформировавшиеся в середине 90-х годов XX века и перешедшие в концепции и программы начала нынешнего века, требуют корректировки и пересмотра.

Рассматривая эволюцию предпринимательства в регионах, прежде всего, следует отметить, что в России возник и получил широкое распространение специфический вид предпринимательства.

Одной из форм легализованного перераспределения национального дохода, произведенного в государственном секторе экономики в пользу частных лиц, имевших непосредственное отношение к управлению государственными объек-

тами, было создание предприятий (кооперативов), которые практически ничего не производили. В условиях товарного дефицита они покупали на государственных предприятиях товары по заводским ценам, а продавали их по рыночным. После приватизации директора предприятий создавали свои дочерние предприятия, через которые выводили прибыль, а иногда и часть капитала на счета подставных фирм. Успех такого предпринимательства мало зависит от состояния рынка. Посреднические фирмы данного вида порождены интересами и возможностями собственников, директоров, криминальных кругов, преследующих краткосрочные цели личного обогащения.

Совокупность этих предприятий, представляющих собой самостоятельные, легально действующие хозяйственные объекты, образует «карманную экономику». Ее роль в экономических механизмах переходного периода настолько значительна, что она получила также название «второй экономики», функционирующей рядом с официальной и иррегулярной (теневой) экономикой, но отличающейся от них.

Термин «вторая экономика» введен, как альтернатива терминам теневая, иррегулярная экономика. С официальной традиционной экономикой «вторую экономику» объединяет легитимность, легальность функционирования, с иррегулярной – информационная закрытость, неподотчетность официальной статистике. Этот термин шире, чем используемое понятие карманной экономики (многие виды деятельности крупных предприятий также могут быть отнесены ко «второй экономике»; однако карманные структуры – это наиболее существенная ее часть, ядро «второй экономики»).

Следует заметить, что наличие «второй экономики» не является прерогативой российских условий переходного периода. Удобство использования карманных фирм для проведения финансовых различных манипуляций уже давно и по достоинству оценено западными бизнесменами.

Отличие российской «второй экономики» от западной состоит, во-первых, в источниках средств (в России ее первоначальным источником является государственный сектор); во-вторых, в масштабах (отсутствие совершенного российского законодательства оставляет много ниш для действия объектов «второй экономики»); в третьих, в задачах, которые она решает (для многих предприятий и даже для целых отраслей это выбор стратегии выживания в сложных условиях переходного периода).

Таким образом, роль современного российского предпринимательства нельзя оценивать только с позиций традиционной экономики, такая оценка была бы поверхностной. Он подобен айсбергу: его надводная, меньшая, часть характеризует малое предпринимательство, как особый сектор общественного производства, удельный вес которого весьма незначителен. Его подводная, большая, часть погружена в глубины «второй экономики» и определяет условия выживания значительной части населения российских регионов.

Особенностью становления российского предпринимательства является его

взаимодействие с теневой экономикой, которая гораздо сильнее, чем в странах с цивилизованным рынком.

В западных странах, где создаются наиболее благоприятные условия функционирования предпринимательства, и жестко контролируется нелегальная экономика, происходит процесс перемещения из теневого сектора в сторону легитимного предпринимательства. В России же наблюдается сращивание этих сфер. Являясь легкой добычей для теневых структур, малое предпринимательство становится либо питательной средой, на которой выращиваются доходы черного бизнеса, либо заложником мафиозных групп, использующих его в своих целях.

С ненормативными действиями предпринимательство сталкивается и в сфере управления. Исследования говорят о том, что предпринимательство находится в жестких тисках бюрократического аппарата.[5]

Специфическим российским феноменом является, так называемый, «регулярный» рэкет, который обеспечивает безопасность предпринимательства. Регулярный рэкет, как бы, берет на себя санитарные функции, которые недостаточно хорошо выполняются государством и правоохранительными органами. Уровень служб его достаточно высок, и даже в крупных городах он хорошо информирован практически о любой крупной финансовой операции. В провинции же экономическое пространство поделено различными группировками регулярного рэкета почти практически без зазора.

Итак, внешнюю среду, в которой приходится работать малым предприятиям, в целом можно охарактеризовать, как нецивилизованный, «полудикий» рынок с наличием разнообразных видов рэкета на всех уровнях, начиная от собственно бандитских образований и мафиозных структур и заканчивая чиновничьим и государственным рэкетом.

В настоящее время малое предпринимательство – «кузница кадров» трех различных типов, причем два из них являются порождением негативного хода экономических реформ и, по-видимому, должны рассматриваться либо как «временщики», либо как «псевдопредприниматели».

Одна из этих двух групп представляет особый слой, смыкающийся с криминальными структурами. Их опыт работы в основном связан с умением обходить законы и находиться в пограничной ситуации. В том случае, если уровень криминализации российской экономики будет снижен, а законодательство упорядочено, число такого рода «псевдопредпринимателей» также сократится [4].

Вторую группу «псевдопредпринимателей» составляют вынуждено покинувшие свои рабочие места и сменившие свою профессиональную деятельность из-за общего спада производства и кризиса экономики. Это та часть кадров, которая пришла в малое предпринимательство не по призванию, а чтобы выжить. Можно ожидать, что в случае стабилизации экономики, определенная доля этого слоя населения вернется к работе, близкой по характеру к своей прежней профессиональной деятельности.

Как показала практика, наиболее восприимчивыми к рыночным нововве-

дениям оказались директора предприятий – в основном молодого и среднего возраста. К ним тяготеет наиболее прогрессивная часть директорского корпуса, образуя различные экономические объединения с малыми предприятиями и надеясь на то, что такие меры позволят повысить рентабельность нового образования.

Специфической чертой российского предпринимательства является и то, что его субъекты практически не имеют в собственности вещественного основного капитала. Абсолютно доминирующая часть субъектов предпринимательства ведет свою хозяйственную деятельность на базе арендуемых помещений и оборудования [3].

В этом смысле российские субъекты предпринимательства ближе к слою наемных работников, чем к слою крепких собственников. В силу этого сложно считать такое предпринимательство генератором нового среднего класса.

Российское малое предпринимательство стало самой распространенной формой самоорганизации некапиталоёмкой рыночной деятельности с ориентацией почти исключительно на региональный и местный рынки.

Предпринимательство в регионах уверенно заняло те ниши, которые открылись с ликвидацией государственной монополии на экономическую деятельность и которые не были захвачены крупным и средним капиталом. Отраслевая структура малого предпринимательства в каждом регионе стала прямым отражением становления местного рынка, потребительских возможностей населения и новых хозяйствующих субъектов.

По мнению некоторых ученых, в условиях трансформации экономического потенциала в период реформ предпринимательство, демонстрируя возможности устойчивого роста, сыграло весьма важную, системообразующую роль в создании новой региональной и местной экономики.

Фактически сложившаяся территориальная специализация предпринимательства позволила ему дополнить «большую» экономику и сформировать относительно целостную комплексную структуру хозяйства регионов и муниципальных образований, городов и сельских районов.

Такая оптимистичная оценка может быть нами аргументирована тем, что в России отсутствует полная официальная статистика о состоянии сферы предпринимательства.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: ЗАО «Издательский Дом «Главбух», 2002 – 464 с.
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». – М.: Ось-89, 2007. – 32 с.
3. Кутюков Д.В. Законодательство Российской Федерации о предпринимательстве / Д.В. Кутюков. – СПб.: Реноме, 2011. – 144с.
4. Викторова Т.С. Развитие предпринимательства в условиях неопределенности и риска: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т.С. Викторова. – М., 2010 – 187 с.

5. Герасина О.Н. Совершенствование системы предпринимательства в условиях неопределенности и риска: монография / О.Н. Герасина, Т.С. Викторова, Т.С. Сальникова. – М.: МГИУ, 2010. – 172 с.
6. Бармашова Л.В. Концептуальные аспекты устойчивого развития предприятия: монография / Л.В. Бармашова, Е.Н. Кучерова. – Вязьма: ВФ ГОУ МГИУ, 2010. – 93 с.
7. Пустобаев В.П. Графическая модель макросреды в предпринимательстве / В.П. Пустобаев // Экономика и предпринимательство. – 2011. – № 2. – С. 89–94.

Вишневецька К.В.

Чорноморський державний університет імені Петра Могили, Україна

ЗАГРОЗИ ЕНЕРГЕТИЧНІЙ БЕЗПЕЦІ КНР ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Країни, які сьогодні є розвинутими, в минулому витрачали в процесі індустріалізації, величезну кількість природних ресурсів, зокрема, енергетичних. Сьогодні країни, які розвиваються, перш за все, Китай, переживають ті ж процеси, і зростання енергоспоживання є необхідною умовою їх економічного і соціального розвитку. Але проблему для цих країн становить обмеженість запасів вуглеводнів. Ще на початку ХХІ ст. міністр природних ресурсів і землі КНР Тянь Фенгшан заявив, що запаси стратегічних ресурсів Китаю (передусім, енергетичних) демонструють зменшення здатності країни підтримувати швидке економічне зростання [2]. Так, за останні півстоліття ВВП КНР збільшився в 10 разів, а витрати мінеральних ресурсів – у 40 разів [3, с. 265]. Отже, загроза для енергетичної безпеки Піднебесної створює загрозу для національної безпеки країни в цілому.

Які ж причини зростання енергоспоживання в Китаї? По-перше, великі темпи урбанізації – міський житель споживає в 2,5 р. більше енергії, ніж сільський. По-друге, швидке зростання внутрішнього споживання, зокрема, розширення автомобільного ринку, що є основною причиною збільшення потреби у нафті (близько 80% нафти, що використовує КНР, йде на обслуговування автотранспорту). І, звісно, стрімке зростання китайської економіки [6, с. 190].

Якщо розглядати структуру енергоспоживання КНР, то «левову» частку становить вугілля – 71%, нафта – 19%, природний газ – 3%, гідроенергія – 6% [4]. Сьогодні Китай взяв курс на збільшення виробництва атомної енергії, однак її частка становить лише 1% від загального енергоспоживання, що дає підстави казати про малу вірогідність серйозної зміни структури споживання енергії за рахунок цього. З іншого боку, спостерігається тенденція щодо зростання споживання нафти та природного газу, і відповідно – зменшення використання вугілля у народному господарстві [6, с. 210]. Це призводить до зростання залежності КНР від імпорту вуглеводнів, оскільки, якщо власних запасів вугілля Китаю буде достатньо на середньострокову перспективу (країна посідає третє місце у світі за кількістю запасів вугілля), то «чорне золото» КНР почала ввозити вже в 1993 р., а в 2009 р. стала другим після США найбільшим її імпортером. Хоча, необхідно зазначити, що Піднебесна володіє досить перспективними, але ще повністю

нерозвіданими родовищами нафти та природного газу. Але проблема в тому, що ці родовища знаходяться на значній відстані від економічно розвинутих регіонів Китаю, які є основними споживачами енергії. А КНР досі не має розвинутої трубопровідної мережі, і більшість перевезень здійснюються залізницями, які в останні роки перевантажені [6, с. 202].

Згідно із прогнозами МЕА до 2020 р. Китай імпортуватиме не менше 60% необхідних об'ємів нафти і 30% природного газу. За умови збереження темпів економічного розвитку, об'єм попиту з боку КНР досягне в 2020 р. рівня США – 10 млн. бар. на день [4]. Це змушує китайський уряд приділяти особливу увагу розробці енергетичної стратегії країни. Це завдання покладено на Національну енергетичну комісію, створену в 2010 р. (до речі, створення цього органу підтверджує актуальність енергетичної проблеми для Китаю). Однак, пріоритети держави в енергетичній політиці були визначені ще в 2002 р. Комісією із Національного Розвитку та Реформ [7]. Основні з них:

- **Пріоритет розвитку власних ресурсів.** В 2003 р. в Китаї було оголошено про початок робіт над новим державним проектом із оцінювання запасів нафти і природного газу в країні. Зараз відбувається освоєння морських родовищ нафти і газу в південній частині Бохайської затоки та в акваторіях Східно-Китайського та Південно-Китайського морів, і активна експлуатація родовищ в СУАРі [1]. Про те, що китайський уряд надає пріоритет розвитку власних ресурсів свідчить, наприклад, факт відмови китайської сторони від російського проекту трубопроводу з Іркутської обл. із Ковиктинського газового родовища, на користь проекту «західного газового коридору» – трубопроводу із СУАРу у Східний Китай [6, с. 218].

- З попереднього пункту випливає наступне завдання – розвиток інфраструктури нафтогазового сектору.

- Залучення інвестицій, як іноземних, так і вітчизняних, у нафтогазовий комплекс з метою його модернізації.

- Перебудова системи енергоспоживання, що включає в себе зниження енергоемності споживання, зменшення частки вугілля, стимулювання споживання природного газу як екологічно чистого енергоносія, розвиток альтернативних джерел енергії.

- Захист навколишнього середовища, що логічно випливає із попереднього пункту.

- Співробітництво з міжнародними енергетичними організаціями та країнами, що споживають і постачають енергоресурси.

- Створення стратегічного нафтового резерву. Реалізація цього проекту розпочалась в 2004 р., і перший етап завершився в 2008 р. Цей резерв складає 100 млн. бар., що еквівалентно об'єму нафти, що імпортує Китай протягом 25 днів. Другий етап передбачає поповнення резерву на 200 млн. бар., третій – доведення резерву до 500 млн. бар. [2].

- Диверсифікація джерел імпорту вуглеводнів. Китай дуже активно залучає до енергетичного співробітництва найбільших країн-виробників нафти та газу.

Основні його партнери: Ангола (найбільший постачальник «чорного золота» в КНР), Саудівська Аравія, Іран, Росія, Судан, Оман, Ірак, Кувейт, Лівія, Казахстан, Венесуела [5]. При цьому КНР, на відміну від західних країн, керується принципом невтручання у внутрішні справи своїх партнерів і готовий до співробітництва з будь-якими режимами (достатньо лише поглянути на вище наведений список).

Отже, «енергетичний голод» є серйозним викликом для китайської економіки, і її подальше зростання залежатиме від успішності реалізації енергетичної політики китайського уряду.

Список використаних джерел:

1. Анисько А. ТЭК Китая: проблемы и перспективы развития [Електронний ресурс]. – Ч. 2 / А. Анисько // New Eastern Outlook. – 2010. – 24 квіт. – Режим доступу: <http://www.journal-neo.com/?q=node/414>
2. Бабаян Д. Совокупная мощь КНР [Електронний ресурс]. – Ч. 2 / Д. Бабаян // New Eastern Outlook. – 2010. – 23 трав. – Режим доступу: <http://www.journal-neo.com/?q=ru/node/494>
3. Бергер Я. Экономическая стратегия Китая / Я. Бергер. – М.: ИД «ФОРУМ», 2009. – 560 с.
4. Долгушев Д. Энергетическая безопасность Китая: проблемы и вызовы / Д. Долгушев [Електронний ресурс] // Актуальные проблемы гуманитарных наук: труды X Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Томский политехнический университет. – Томск, 2011. – Режим доступу: <http://conferences.tpu.ru/archive/2011-god/x-mezhdunarodnaya-nauchno-prakticheskayakonferenciya-studentov,-aspirantov-i-molodyix-uchenyix.html>
5. Лебедева Т. Энергетическая безопасность Китая как геополитическая проблема [Електронний ресурс] / Т. Лебедева, И. Мраморова // Государственное управление. – 2010. – № 24. – Режим доступу: http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2010/24/Lebedeva_Mramorova.pdf
6. Политика КНР на современном этапе: реалии и перспективы: науч. изд. / под ред. М. Ашимбаева. – Алматы: Казахстанский Институт Стратегических Исследований при Президенте РК, 2005. – 232 с.
7. China's Energy Conditions and Policies [Electronic resource] // Information Office of the State Council of the People's Republic of China. – 2007. – 26 December. – Mode of access: <http://www.china.org.cn/english/whitepaper/energy/237089.htm>

Вострікова Н.В.

*Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне, Україна*

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ ВОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Процес управління водними ресурсами пройшов значний шлях удосконалення та реформування, але адміністративно-територіальний принцип управління водними ресурсами, який є основним в Україні, не відповідає сучасним вимогам високоефективного водокористування.

Європейський Союз у 2000 р. прийняв Водну Рамкову Директиву, у якій передбачається, що всі країни Євросоюзу до кінця 2015 р. зобов'язані запровадити

інтегроване управління водними ресурсами за басейновим принципом. Принципи басейнового управління запроваджуються у багатьох країнах світу. Так, в Україні принципи управління водними ресурсами за річковими басейнами визначені пріоритетними.

Система управління водогосподарським комплексом України має складну структуру. Державну політику в галузі управління використанням та охороною вод та відтворення водних ресурсів реалізує Кабінет Міністрів України, який є вищим органом виконавчої влади.

Державне управління в галузі використання й охорони вод і відтворення водних ресурсів здійснюється за басейновим принципом на основі державних, міждержавних і регіональних програм використання та охорони вод і відтворення водних ресурсів. До основних програм доцільно віднести міжнародна програма TACIS, Загальнодержавна Програма розвитку водного господарства України (Затверджена Законом України від 17.02.03 № 2988-III), Загальнодержавна програма «Питна вода України» на 2006–2020 роки» (Затверджена Законом України від 3 березня 2005 року № 2455-IV).

Повноваження в галузі управління використанням та охороною вод покладені на Державне агентство водних ресурсів України (Держводагенство), що згідно з Указом Президента України від 13 квітня 2011 року № 453/2011 підпорядковується Міністерству екології та природних ресурсів України. Схема управління водним ресурсами в Україні запроваджена в процесі адміністративної реформи наведена на рис. 1.

Управління водним ресурсами передбачає міжгалузеву взаємодію Державного агентства водних ресурсів з іншими державним органами, що сприяє ефективному управлінню водним ресурсами та взаємодії Держводагенства зі споживачами водних ресурсів. Схема міжгалузевої взаємодії наведена на рис. 2.

Важливим для управління використанням водних ресурсів є чітке розділення функцій управління між Міністерством екології та природних ресурсів України та Державним агентством водних ресурсів України. Критерієм такого розділу є належність води до відповідних ланок її кругообігу в природі. Вода, що є природним ресурсом (океанічна, річкова, озерна, підземна), належить до сфери управління органів Міністерства екології та природних ресурсів. Вода, вилучена з водного об'єкта і переведена для господарського використання (вода в каналах, трубопроводах, резервуарах, технологічних системах тощо), належить до сфери управління органами водного господарства.

Державне управління режимами роботи річкових систем покладено на Держводагенство і його органи на місцях; контрольні функції – на Міністерство екології та природних ресурсів і його органи на місцях. Підпорядкування гідротехнічних споруд багатьом відомствам, неузгодженість функцій регулювання і контролю за використанням та відведенням водних ресурсів ускладнюють управління водогосподарським комплексом.

Управління водними ресурсами на регіональному рівні здійснюється на осно-

ві двох принципів: за адміністративно-територіальним принципом і басейновим принципом.

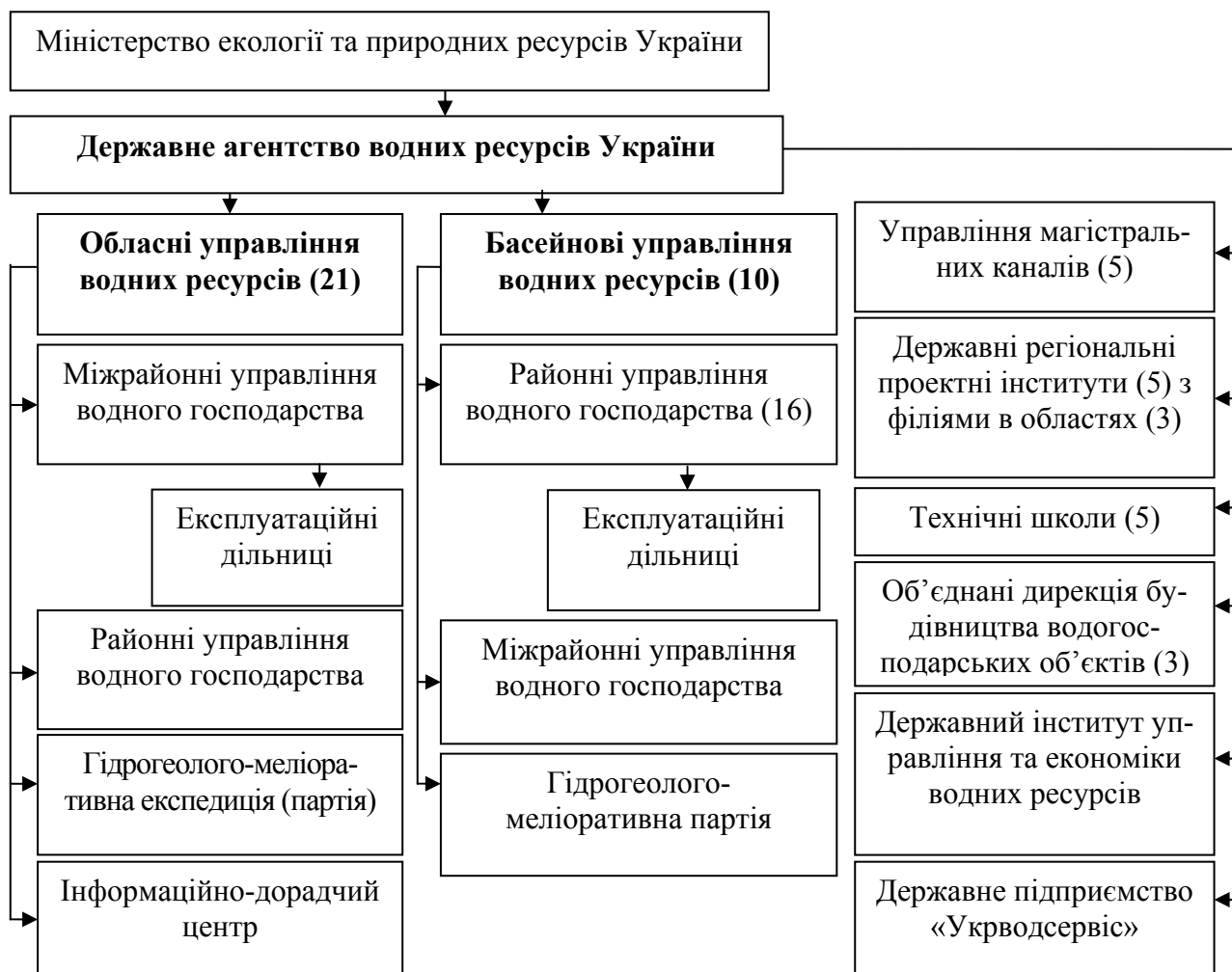


Рис. 1. Схема управління водними ресурсами України

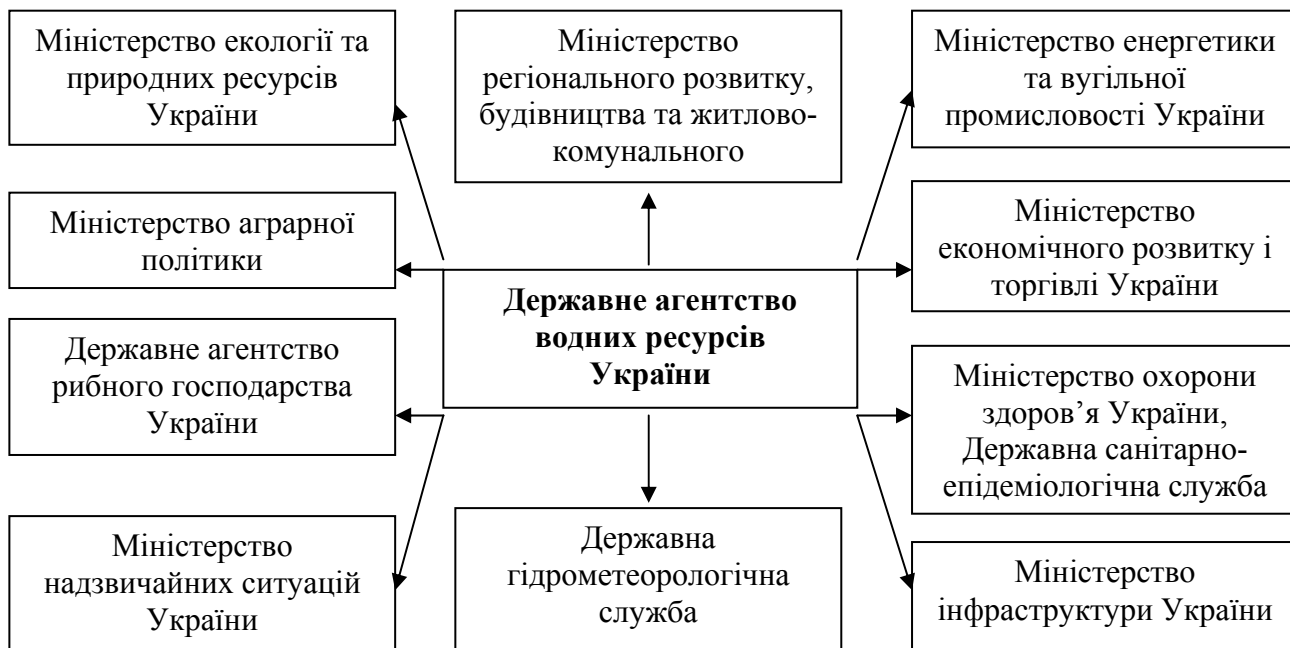


Рис. 2. Схема міжгалузевої взаємодії в сфері управління водними ресурсами України

На рівні області відповідно до адміністративно-територіального принципу управління водними ресурсами представлено – обласними виробничими управліннями водного господарства, основними завданнями яких є організація експлуатації меліоративних систем і водогосподарських об'єктів та моніторинг меліоративного стану осушуваних земель і прилеглих до них сільгоспугідь.

У системі Державного агентства водних ресурсів України з 1988 р. в межах басейнів річок Дніпро, Сіверський Донець, Південний Буг і Дністер функціонує чотири басейнових управління, які: реалізують державну політику по контролю за використанням, охороною та відтворенням водних ресурсів; забезпечують потреби населення і галузей економіки у водних ресурсах; здійснюють заходи щодо екологічного оздоровлення водних об'єктів загальнодержавного значення та догляду за ними.

У 2006 р. створено Західно-Бузьке та Кримське басейнові управління водних ресурсів. Станом на 2012 р. в Україні створені ще 4 басейнових управління на річках Дунай, Десні, Рось та Тиса.

Для ефективного функціонування водогосподарського комплексу басейнові управління водних ресурсів співпрацюють з обласними виробничими управліннями та обласними державними адміністраціями у питаннях виробничої діяльності, та з органами Міністерства екології та природних ресурсів України – з питань виконання природоохоронних заходів.

Існуюча система управління водогосподарським комплексом України потребує подальшого реформування, оскільки не забезпечує належного рівня управління водними ресурсами в річкових басейнах, недостатнім залишається фінансування водогосподарської сфери.

Для подальшого впровадження басейнового принципу управління необхідно забезпечити наступні заходи: на державному рівні розробити і затвердити організаційну структуру та функціональну схему впровадження басейнового принципу управління; розробити і затвердити відповідні нормативно-правові акти; розробити методичну базу водогосподарської і екологічної інвестиційної діяльності та функціонування управлінської інфраструктури в басейнах основних річок.

Результати проведених досліджень показують перспективність наукових досліджень у сфері управління використанням водних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Зінь Е.А. Регіональна економіка: підручник / Е.А. Зінь. – К.: Професіонал, 2007. – 528 с.
2. Шевчук В.А. Економіка і екологія водних ресурсів Дніпра / В.А. Шевчука. – К.: Вища школа, 1996. – 207 с.

К.э.н. Герасимова О.Е.

Университет управления «ТИСБИ», Российская Федерация

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ СГЛАЖИВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ

Сохранение и упрочнение основных функций и устойчивости государства под воздействием внешних и внутренних сил национальной экономики определяется размещением воспроизводственных сил общества, что обеспечивается структурой экономического пространства страны.

Между хозяйствующими субъектами общего экономического пространства возникают, развиваются и непрерывно совершенствуются объективные отношения по поводу специализации, производственного кооперирования, развития и расширения региональных рынков, совместного регулирования воспроизводственных процессов, перераспределения вещественных факторов производства и их использования, обмена продуктами личного потребления, совместного инвестирования, использования достижений науки и технического прогресса, миграции рабочей силы и др. Эти отношения, взятые в «чистом виде», т.е. независимо от способа производства, где они проявляются, в совокупности составляют содержание общего экономического пространства.

Анализ статистических данных отдельных регионов Российской Федерации в разрезе муниципальных образований свидетельствует о том, что экономический рост носит неравномерный характер, поэтому в определенный момент времени существуют отрасли, либо отдельные хозяйствующие субъекты (что подтверждается примером регистрации М.Прохорова в Красноярском крае), являющиеся точками экономического роста.

В целях сглаживания пространственной поляризации в регионе посредством обеспечения ускоренного развития депрессивных муниципальных образований возможностью изменить сложившееся положение может стать формирование точек роста, однако в настоящее время попытки формирования точек роста приводят, как правило, к закреплению существующей в регионе поляризации, а в некоторых случаях даже к ее усилению, о чем

Мы считаем, что данная ситуация диктует необходимость разработки системного подхода в процессе выбора точки роста, предусматривающего учет текущего состояния региональной социально-экономической системы и оценку потенциала муниципальных образований региона.

Во-первых, такой потенциал не может измеряться единичным показателем, так как такой подход нарушает принцип сбалансированности; следовательно, необходимо создание интегрального показателя оценки потенциала отдельных муниципальных образований. Для его создания необходимо выявить ключевые критерии, обеспечивающие формирование пространственной поляризации. Прове-

денный анализ работ, в рамках которых исследовалось данное явление, позволил определить, что в качестве критериев обычно выступают следующие группы:

- Финансовые (характеристика ведущих компаний и отраслей региона, в том числе в части обеспечения мультипликативного эффекта на мезоуровне);
- Бюджетные (особенности формирования бюджета с учетом поляризации, характеристика межбюджетных трансфертов);
- Социальные (качество жизни населения различных территориальных образований региона, уровень социальных гарантий, перспективы жителей различных муниципальных образований в социальном плане).

Однако данный перечень не может считаться исчерпывающим. В настоящее время в качестве целевого ориентира в процессе сглаживания пространственной поляризации должны использоваться также следующие группы показателей:

- Инфраструктурные (развитие транспортной сети и коммуникаций в различных муниципальных образованиях региона, наличие субъектов права, облегчающих оформление деловых отношений, юридическое и экономическое обеспечение деятельности субъектов предпринимательства). Данная категория показателей должна быть учтена вследствие того, что отсутствие должной инфраструктуры в большей степени, чем недостаток финансов, приводит к закреплению пространственной поляризации;
- Трудового потенциала (возрастной, гендерный, профессиональный состав населения, динамика показателей образованности). Учитывая крайне низкую трудовую мобильность, свойственную Российской Федерации, при разработке комплекса мероприятий по управлению пространственной поляризацией, необходимо учитывать достаточность кадрового обеспечения в рамках каждого конкретного муниципального образования региона по количественному и качественному критерию, что позволит повысить вероятность исполнения созданного комплекса мер.

Таким образом, интегральный критерий оценки потенциала сглаживания пространственной поляризации для отдельных территориальных образований и региона в целом (в рамках национальной экономики) должен учитывать все пять перечисленных групп критериев.

Необходимость формирования научно обоснованного подхода к формированию экономической политики региона в части сглаживания пространственной поляризации с учетом необходимости обеспечения баланса экономической и социальной составляющих в первую очередь предполагает выявление набора критериев количественной оценки социальной и экономической эффективности по выделенным в настоящем исследовании пяти группам показателей, а именно финансовым, бюджетным, социальным, инфраструктурным и трудовым.

При этом некоторые из указанных типов показателей затруднительно оценить количественно, в связи с чем данную оценку можно проводить по следующему алгоритму. Во-первых, сформировать комплекс критериев оценки потенциала муниципальных образований региона, включающий в себя как экономический, так

и социальный показатель по каждой группе. Во-вторых, провести балльную оценку, в результате которой для конкретного муниципального образования каждому из десяти выбранных критериев присвоить балл от 1 до 10, где 1 означает «крайне низкое значение данного показателя», а 10 – «максимально высокое значение показателя». Итоговый балл рассчитывается как среднее арифметическое мнений экспертов по отдельным критериям. В-третьих, полученный максимальный балл в регионе может быть признан целевым ориентиром, который должен быть достигнут по каждому району в результате реализации комплекса мер по сглаживанию пространственной поляризации. В-четвертых, ситуацию по конкретному району нужно рассмотреть в разрезе показателей, и в краткосрочной перспективе мероприятия по сглаживанию пространственной поляризации должны быть ориентированы на повышение показателей, имеющих недопустимо низкие значения, в среднесрочной перспективе – на достижение целевого ориентира, определенного как лучший по региону интегральный показатель в баллах, а в долгосрочной перспективе – на достижение целевого ориентира, определенного как лучший показатель в рамках национальной экономики. Пример данной оценки представлен в табл. 1.

Таблица 1. Комплекс критериев оценки потенциала муниципальных образований региона (в разрезе социальных и экономических показателей)

Критерии	Показатели	Исследуемое МО	МО имеющее лучшие	Максимальное значение
Финан- совые	совокупная прибыль предприятий	4	8	10
	средний уровень заработной платы	4	7	10
Бюджет- ные	доля дотаций в бюджете муниципального образования	6	8	10
	процент выполнения социальных обязательств	5	6	10
Социа- льные	доля расходов предприятий на социальные гарантии	3	6	10
	обеспеченность жильем	6	8	10
Инфраструк- турные	объем инвестиций в муниципальное образование	3	8	10
	процент населения, которому доступны рекреационные ресурсы	8	9	10
Трудового потенциала	уровень занятости населения	7	8	10
	доля лиц с высшим образованием в структуре населения	7	8	10
	муниципального образования			
Итого		53	76	100

Значимым фактом является достижение целевого значения по баллам, структура которого может быть отлична от структуры оценочного показателя муниципального образования – эталона. Эта особенность позволит избежать трудностей с районами – историческими реципиентами, поскольку целевое значение может быть достигнуто за счет увеличения в таком районе показателей, характеризующих социальную эффективность, относительно района-лидера, и наоборот.

Таким образом, мы считаем, что представленный алгоритм позволяет реализовать программно-целевой подход в процессе управления пространственной поляризацией и проводить ранжирование мероприятий, реализуемых в рамках данного процесса, более объективно.

Голей Ю.М., Водолаз О.А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА КРАЇН СВІТУ ТА ПРОГНОЗ ЇХ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

Процеси глобалізації та регіоналізації на сьогодні змушують країни світу швидко реагувати на стрімку зміну економічних та політичних подій, розробляти відповідні сучасні програми соціально-економічного розвитку, а також враховувати ряд факторів, що дають змогу підтримувати свою конкурентоспроможність на світовому ринку.

Останнім часом на світову фінансову систему обрушилося декілька шоків: недавні ринкові потрясіння, що виникають на периферії зони євро, зниження кредитного рейтингу США, та ознаки зниження економічної активності.

В документах Міжнародного валютного фонду, "Доповіді з питань глобальної фінансової стабільності", робиться попередження, що низькі ставки інтервенції, хоча і необхідні в поточній умові, можуть бути зв'язані з довгостроковими небезпеками для фінансової стабільності [1].

У багатьох країнах з розвинутою економікою деякі галузі все ще знаходяться у фазі кредитного циклу, що пов'язана з відновленням і реконструкцією. Оскільки відновлення фінансових балансів не завершено, при сталому прагненні до більш високої доходності примушує інші сегменти збільшувати леверидж і, як наслідок, вони знову стають уразливими.

Країнам з ринком, що формується, слід обмежити наростання фінансових дисбалансів і одночасно закласти основи для міцнішої фінансової системи. Необхідно вжити ряд заходів, а саме, потрібні наступні елементи:

1. Для зниження суверенних ризиків в країнах з розвинутою економікою і запобігання ланцюговому поширенню потрібні погоджені політичні рішення.
2. Для підвищення стійкості фінансової системи і попередження ексцесів потрібні дієві заходи.
3. Директивним органам країн з ринком, що формується, необхідно прийняти

заходи проти перегрівання економіки і наростання фінансових дисбалансів за рахунок удосконалення макроекономічної і фінансової політики.

4. Програму фінансових реформ необхідно завершити якнайскоріше і провести в життя в міжнародних масштабах послідовним чином [1].

Досліджуючи рівень зростання ВВП у країнах СНД та інших країнах світу за період 1990–2009 років, можна прослідити загальну тенденцію до зростання економічного становища. Проте, унаслідок світових кризових явищ на 2008–2009 роки припадало зниження рівня ВВП, зокрема у 2009 році, в Україні цей показник був від'ємним і складав -15,2; у Греції -2,0; в Іспанії -3,6; Італії -5,0; у США -2,4 [2].

Унаслідок процесу глобалізації кризові явища охопили більшість секторів економіки країн світу, що завдало великих збитків та тяжких наслідків для усього світового економічного простору. Важливим питанням є те, як проблеми однієї країни можуть вплинути на інші країни, а також на зв'язки між фінансовими організаціями. Міжнародний валютний фонд (МВФ) в числі інших організацій розробляє так звані мережеві моделі, щоб з'ясувати, як події в одній фінансовій організації, на одному ринку або в одній країні позначаються на інших [3].

У поточному випуску "Перспектив розвитку світової економіки", аналізуючи зріст реального ВВП та інфляції індексу споживчих цін країн Європи за період 2009–2012 роки, прогнозується, що в 2011 і 2012 роках ріст світового реального ВВП складе 4,5% після дещо більш високих темпів росту на рівні 5% 2010 року. Очікується, що в країнах з ринком, що формується, і країнах, що розвиваються, економічне зростання – на рівні 6,5 відсотка – значно випереджатиме низькі темпи країн з розвинутою економікою в 2,5%.

На цьому фоні очікується зміцнення економічного підйому в Європі. Економічне зростання в Європі в цілому в 2011 і 2012 роках прогнозується відповідно на рівні 2,4 і 2,6 відсотки, після того, як він склав 2,4 відсотки минулого року [4].

Міжнародний валютний фонд прийняв рішення про те, що найбільші 25 фінансових секторів світу проходитимуть обов'язкову фінансову перевірку один раз в п'ять років. У 2012 році буде проведений аналіз у Франції, Іспанії, Японії, Бразилії і Австралії.

Міжнародний валютний фонд оцінює три ключові компоненти в усіх країнах: стійкість банків і інших фінансових організацій, у тому числі за допомогою стрес-тестів; якість банківського, страхового нагляду і нагляду за фінансовим ринком; здатність наглядових і директивних органів, а також систем фінансового захисту дієво реагувати у разі кризи.

Фінансові оцінки МВФ дають країнам конкретні, практично здійсненні рекомендації відносно шляхів зниження ризиків, вдосконалення нагляду і дієвішого врегулювання криз [3].

Список використаних джерел:

1. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности – сентябрь 2011 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/gfsr/2011/02/pdf/sumr.pdf>

2. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.oseu.edu.ua/docs/StatSchorichnyk%20Ukrainy%202009.pdf>
3. Обзор МВФ. Программа оценки финансового сектора [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2012/pol011312ar.pdf>
4. Перспективы развития региональной экономики: Европа укрепление экономического подъема – май 2011 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/reo/2011/eur/ereo0511exr.pdf>

Голей Ю.М., Сергієнко Д.В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІНГАПУРУ ТА КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ

Для експрес-аналізу було обрано дані країни в силу їх протилежності: Китай – країна з велетенським запасом різноманітних ресурсів в тому числі людських і земельних; Сінгапур – держава загальною площею в 622 кв. км. і кількістю населення в 4,8 млн. чол.

Сінгапур – країна-місто, яка всього за 40 років змогла перетворитися з країни третього світу на одну з найкраще економічно розвинутих держав не тільки в своєму регіоні, а й у світі. Головна особливість Сінгапуру заключається в тому, що країна активно розвивається не за рахунок торгівлі своїми природними ресурсами (корисні копалини на території даної країни обмежені, тому в Сінгапурі майже все імпортується починаючи з прісною води і закінчуючи будівельним піском), а завдяки сфері послуг. Саме сфера послуг становить майже 80% ВВП країни.

Нещодавно медіаконгломерат CNN Time Warner Group опублікував результати досліджень, за якими Сінгапур займає 5-е місце в світі (після Нової Зеландії, США, Канади та Австралії) завдяки розвитку малого бізнесу [1].

У Сінгапурі налічується близько 130 тисяч підприємств малого і середнього бізнесу. Це – 92 відсотка всіх підприємств країни. На них припадає близько 35% доданої вартості продукції, що випускається і більше 25% ВВП країни. Крім того, 7% приросту зайнятості в рік також забезпечує малий і середній бізнес [1].

Уряд країни намагається зробити свої малі і середні підприємства конкурентоспроможними на міжнародному рівні, оскільки вважає що не конкурентоспроможне підприємство робить неконкурентоспроможною всю країну. Для стимулювання малого і середнього бізнесу в Сінгапурі було створено спеціалізоване агентство «Spring» – єдине на всю країну. Дане агентство складається з п'яти управлінь, які проводять близько ста різноманітних програм допомоги підприємцям. Особливі пільги надаються тим малим і середнім підприємствам, які тільки починають свій бізнес.

Важливим кроком в розвитку Сінгапуру стала державна направленість на перетворення міста в фінансову столицю світу. Таке рішення принесло мільярди

інвестиції в розвиток інфраструктури. Взагалі іноземні інвестиції – основа економіки Сінгапуру [2].

Варто зазначити, що створення такої стабільної економічної системи було б неможливе без особливого менталітету і жорсткої системи штрафів, завдяки якій було досягнуто зниження рівня злочинності і правопорушень.

Китайська Народна Республіка(КНР) – країна, що займає близько 60% Азії і володіє великою кількістю різноманітних природних ресурсів за рахунок яких не тільки існує сама, а й ще імпортує їх на міжнародній арені менш забезпеченим країнам. Проблемними природними ресурсами для цієї країни є газ і нафта, котрі Китай імпортує. КНР – регіональний лідер, і дуже важливий світовий партнер. Основні причини економічного розвитку КНР – велика кількість дешевої робочої сили на території країни, і жорстка державна політика.

До речі, робоча сила в Китаї водночас являється і плюсом і мінусом, оскільки має місце перенаселення великих міст, виникає велика кількість безробітних, і багато населення перебувають за межею бідності [3].

Основною рушійною силою ринку в КНР є конкуренція, причому у всіх сферах – як і в бізнесі, так і в боротьбі за вільні робочі місця. Бажання отримати гарну освіту, та високооплачувану посаду спонукає громадян КНР емігрувати до сусідніх країн, оскільки вища освіта достатньо дорога [3].

Економіка Китаю розвивається не за рахунок науково технологічного процесу, а завдяки виробництву товарів за вже добре знайомим всьому світу схемам і технологіям. Тобто китайські компанії (в більшій своїй кількості) не виробляють нічого нового а запозичають товар у конкурентів, і виготовляють його за більш низькою ціною, що й спонукає споживачів до покупки. За об'ємами експорту КНР посідає перше місце в світі, забезпечуючи 80% валютних доходів держави [4].

Завдяки співставленню цих двох держав одразу помітні відмінності в тенденціях економічного розвитку. Сінгапур розвивається за рахунок прибутків в фінансовій сфері та в сфері послуг. КНР завдяки товарному виробництву і подальшій реалізації продукції на світовому ринку.

Слід зробити висновок, що неможливо встановити єдино вірний напрям розвитку для всіх країн. Кожна сучасна держава повинна планувати свою економічну програму відштовхуючись від своїх можливостей, а також свого ресурсного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Сайт міністерства торгівлі та розвитку Сінгапуру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mti.gov.sg>
2. Сайт служби економічного розвитку Сінгапуру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.edb.gov.sg/edb/sg/en_uk/index/about_edb.html
3. Малевич Ю.І. Проблеми зовнішньої політики Китайської Народної Республіки / Ю.І. Малевич. – Мн., 2009.
4. Величко В.В. Моделі регіонального розвитку Китаю: формування, структура, перспективи / В.В. Величко. – К., 2006. – 23 с.

МАШИНОБУДУВАННЯ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Міцне машинобудування є важливим елементом економіки успішної розвинутої країни, здатної конкурувати на зовнішніх ринках з іншими високотехнологічними країнами, забезпечуючи державі належне місце в світовій економічній спільноті [1].

На регіональному рівні машинобудування Одеській області структурно повторює машинобудівний комплекс України. За місцем розташування найбільшої кількості підприємств можна виділити такі районні центри, як м. Одеса, м. Білгород-Дністровський, м. Ізмаїл, м. Іллічівськ, м. Котовськ, м. Теплодар, м. Южне, а також райони – Балтський, Комінтернівський, Роздільнянський. На машинобудування в Одеській області нього припадає майже третина загального обсягу виробництва області.

В Одеській області нараховується більше 230 підприємств, що відносяться до машинобудівного комплексу. Середньорічна кількість працівників в цій галузі складає близько 17552 тис. осіб, що становить приблизно 22% до загальної кількості у промисловості.

По товарному випуску продукції можна виділити в Одеському регіоні наступні підприємства та запропонувати таку класифікацію машинобудівних господарчих суб'єктів: авіаційне машинобудування (1%), автомобільне машинобудування (3%), сільськогосподарське машинобудування (7%), машинобудування для харчової промисловості (10%), виробництво машин, обладнання та устаткування (64%), приладобудування та верстатострументальне машинобудування (3%).

Найбільший сектор машинобудівного комплексу Одеського регіону – виробництво машин та обладнання – складається зі 151 підприємства. Доля виробників устаткування складає 49%, а підприємств, що займаються іншими видами діяльності в цій сфері – 51%. В склад підприємств, що забезпечують та обслуговують роботу виробничих підприємств входять конструкторські бюро (7%), підприємства, що займаються монтажем та обслуговуванням устаткування (13%), підприємства, що надають ремонтні послуги (50%), та підприємства, що займаються технічним обслуговуванням та поточним ремонтом (30%).

Другий за розміром сектор машинобудівного комплексу Одеської області – верстатострументальне машинобудування – представлений 28 підприємствами, серед яких 71% виробників та 29% обслуговуючих підприємств.

Досить близькими за сферами діяльності до даного сектору є підприємства, що відносяться до приладобудування. Сектор представлений тільки 7 підприємствами, причому серед них за видами діяльності є тільки виробничі підприємства. Об'єднання приладобудування та верстатострументального машинобудування в науково-виробничі об'єднання могло б посилити галузь, надавши слабким під-

приємства необхідно ресурсного та кадрового потенціалу, якими вже володіють великі підприємства зі стабільним положенням на ринку.

Інші сектори машинобудівного комплексу Одеського регіону займають близько 20% від загальної кількості підприємств. Найбільшим є сектор машинобудування для харчової промисловості, причому доля виробників обладнання для легхарчопрому складає 82% серед усіх підприємств даної підгалузі. Сільськогосподарське машинобудування, що спеціалізується на виробництві плугів та сіялок, представлене 16 підприємствами, причому майже половина з них – ремонтні. Автомобільний сектор представлений в основному невеликими підприємствами та заводами, що виробляють вузли та запчастини до всіх видів транспортної продукції, в тому числі і сільськогосподарської. Авіаційне машинобудування в регіоні представлене одним заводом, що на даний момент перепрофілюється під потреби сучасних покупців та платоспроможного попиту.

За результатами обстеження слід відзначити, що більшість підприємств машинобудування вважають свій фінансово-економічний стан задовільним, виробничих потужностей для виконання наявної кількості замовлень достатньо. Порівняно з попереднім роком темпи промислового виробництва зросли, продовжують покращуватись оцінки стану реалізації промислової продукції. Запаси сировини і матеріалів задовольняють потреби практично всіх підприємств, зважаючи на невелику кількість замовлень.

Як показують дослідження, допоміжні підприємства найчастіше обслуговують не виробників устаткування в своєму регіоні, а експортоване обладнання, завезене за договорами, закуплене самостійно або ж обладнання, що було в використанні та дещо модифіковане. Виробники намагаються надавати послуги ремонту та монтажу, використовуючи власні ресурси, які не завжди є в достатній кількості та наявності, щоб забезпечувати належний рівень сервісного обслуговування. Виправити ситуацію моли б об'єднання виробничих та ремонтних підприємств, які б могли співпрацювати на взаємовигідних умовах. Однією з форм організації такого господарювання для машинобудівного комплексу Одеського регіону може стати заснування науково-виробничих кластерів – НВК. Необхідність створення таких об'єднань викликана тим, що економічний потенціал регіону обов'язково має бути представлений великими промисловими підприємствами, особливо тими, що забезпечуватимуть стале економічне зростання, зважаючи на територіально-економічні та сировинні особливості регіону. За класифікаційними ознаками господарчих суб'єктів за видами виробничої діяльності можна казати про домінування в регіоні підприємств, що спеціалізуються на виробництві машин, обладнання та устаткування, приладобудуванні та верстатно-інструментальному машинобудуванні. Підприємства цих секторів можуть утворити стабільний та економічно сильний НВК, забезпечивши регіону стале економічне зростання, нові робочі місця та реалізацію подальших інвестиційних програм.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Е.О. Современное состояние и перспективы развития машиностроения: региональный аспект // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского развития и ГУАМ: сб. науч. трудов / Е.О. Коваленко. – Донецк, 2008. – С. 932–938.

Городиський Ю.

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ТРАНСПОРТНА ІНФРАСТРУКТУРА АВСТРАЛІЙСЬКОГО СОЮЗУ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Загальна довжина державних залізниць Австралії складає 33 370 км і підпорядковуються вони Національній залізничній корпорації. В той же час Австралія зуміла якнайкраще скористатися з можливостей авіаційного та автомобільного транспорту. За кількістю автомобілів на душу населення Австралія стоїть на одному рівні з США і Канадою. Мережа автошляхів у заселених районах густа і сучасна. Загальна довжина дорожньої мережі становить 803 000 км, але вона розподілена нерівномірно. Достатньою мірою забезпечені дорогами тільки східні, південно-східні і південно-західні райони країни. Лише 40% усіх доріг має тверде покриття – асфальтове або бетонне. Багато доріг лише грубо укочені або мало відрізняються від стежок, інші мають гравійне або пухке кам'яне покриття. У сільських і віддалених місцевостях у вологий сезон дорожнє сполучення іноді припиняється на тижні. Є кільцева дорога з твердим покриттям, що оперізує материк, і субмеридіональна дорога Дарвін–Аделаїда.

Країна має три авіакомпанії міжнародного класу, великі аеропорти в Сідней, Мельбурні, Брісбені і Перті і транзитний аеропорт в Дарвіні. Авіація широко використовується для зв'язків усередині країни не тільки між містами, а й між окремими фермами. Користуються нею і в сільськогосподарському виробництві, і в побуті. Є служби «літаюча яловичина», «літаючий лікар», «літаюча пошта» тощо. Розвиток повітряного транспорту в Австралії допоміг налагодити сполучення із зовнішнім світом і всередині країни. На внутрішніх лініях пасажирські перевезення забезпечуються головним чином авіакомпаніями "Куонтас" і "Ансетт". Крім того, міжнародними перевезеннями займалася державна компанія "Куонтас". У 1990-х роках компанії "Куонтас" і "Остреліен ерлайнз" злилися, об'єднана компанія "Куонтас" була приватизована і тепер обслуговує і внутрішні, і міжнародні рейси.

Австралійський національний туристичний ринок відносять до високоінтенсивних, куди входять країни високого рівня економічного розвитку з переважанням міжнародного туризму експортного спрямування, що переважно приймають туристів.

В Австралії найбільшою популярністю користуються наступні види туризму: відпочинковий (відпочинок на пляжі), пригодницький, діловий, культурно-пізна-

вальний, масовий (відвідання масових спортивних і культурних заходів) та шопінг-туризм. Також популярними є зимові види відпочинку на гірськолижних курортах Австралійських Альп.

Гришина Е.А.

*Саратовский государственный социально-экономический университет,
Российская Федерация*

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Современная экономика находится в процессе постоянных изменений. Это заметил и описал еще в начале XX века американский экономист Фрэнк Найт в своей книге «Риск, неопределенность и прибыль», изданной в 1928 г., но до сих пор не утратившей своего теоретического значения. По его словам «мы живем в мире, подверженном изменениям, в царстве неопределенности. Это относится как к бизнесу, так и к другим видам деятельности» [1]. Передовые информационные технологии, усиливающийся процесс глобализации вынуждают субъектов экономики соответствовать современной ситуации. Особенно это характерно для финансовой сферы. В соответствии с этим тема инноваций становится особенно актуальной.

Впервые понятие инновация было введено в научный оборот Й. Шумпетером в 30-е гг. XX века, но стало использоваться значительно позже. При этом под инновацией он понимал изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [2]. Разные экономисты неоднозначно подходят к толкованию «инновации», но все сходятся во мнении, что инновация – новшество, создание чего-то нового. Одни экономисты рассматривают данное понятие как эволюционный процесс, т.е. инновации – создание технологий, продуктов, методов на основе существующих, но устаревших. Другие понимают под инновацией принципиально новый продукт, технологию, метод, не имеющий аналогов на рынке. Это революционный подход. Инновации, функционирующие в финансовой сфере, представляют собой **финансовые инновации**. Таким образом, финансовые инновации – новые финансовые инструменты, возникающие на рынке.

Рассмотрим развитие финансовых инноваций в российском банковском секторе в условиях глобализации, поскольку финансовые инновации являются одним из мощных инструментов в конкурентной борьбе с иностранными контрагентами.

Ситуация для российской экономики остается достаточно сложной, поскольку она попала в положение «догоняющего развития» по отношению к более передовым западным странам. К тому же в 2011 году Россия вступила в ВТО, что

повысило конкуренцию в российском банковском секторе не только среди отечественных банков и небанковских кредитных организаций, но и иностранных. Таким образом, в условиях глобализации мировой экономики финансовые инновации приобретают особую роль. Они становятся реальным инструментом в конкурентной борьбе с иностранными банками, обладающими большими ресурсами и мощностями. Благодаря умелой **политике предупредительного инновационного развития** российские банки и небанковские кредитные организации не только не позволят западным получить конкурентные преимущества, но и смогут выйти на международный уровень с конкурентоспособными продуктами и завоевать новые рынки. А помочь в этом, на наш взгляд, может создание *Комитета по мониторингу инноваций* в рамках политики предупредительного инновационного развития при Ассоциации российских банков, который будет осуществлять мониторинг инноваций в банковской секторе не только России, но и за рубежом. Он может стать центром аккумулирования информации, получаемой от коммерческих банков и Центрального банка РФ и внешней среды. Комитет по мониторингу инноваций в рамках политики упреждающего инновационного развития будет обрабатывать всю получаемую информацию не только от внутренних контрагентов, но и осуществлять мониторинг международных финансовых рынков. Таким образом, российская банковская система окажется осведомленной об инновационной ситуации в мире, а предупрежден, значит вооружен. Всю полученную информацию Комитет по мониторингу инноваций в рамках политики упреждающего инновационного развития будет направлять в банки и небанковские кредитные организации для ознакомления. Так, у них отпадет необходимость анализа рынка и появится больше времени на разработку и внедрение совершенно новых продуктов и услуг, что позволит не только не дать конкурентных преимуществ иностранным конкурентам, но и выйти на международные рынки с конкурентоспособным продуктом.

Рассмотрим финансовые инновации в банках. Анализ рынка банковских услуг показал, что наибольшее развитие получили технологические банковские инновации – 62 %, продуктовые лишь 17 % и организационные – 21% [3]. Так, сегодня идет активное построение банка будущего. В основном все усилия направлены на то, чтобы сделать банки полностью автоматизированными и виртуальными. Для этого активно внедряются передовые разработки в области технологий и информационного обеспечения. Особенно остро этот вопрос встал в связи с вступлением России в ВТО. Теперь коммерческим банкам необходимо не просто добиться конкурентных преимуществ среди отечественных конкурентов, но и выйти на международный банковский рынок с продуктом, ничем не уступающим. Российские коммерческие банки стремятся внедрить инновации, уже созданные зарубежом, но зачастую совершенно не адаптированные к российским особенностям, связанным с менталитетом, историческим и экономическим разви-

тием страны. Стоит вспомнить гипотезу финансовой нестабильности американского ученого Хаймана Мински, опубликованной в 1982 г. Он рассматривал финансовые инновации как фактор возможной дестабилизации экономики [4]. Таким образом, инновации в банках могут иметь как положительный эффект, например, увеличение прибыли, повышение инвестиционной привлекательности, конкурентоспособности и т.д., так и отрицательный, например, отток клиентов, потеря доли или всей прибыли. Любая инновация неразрывно связана с риском, поэтому внедряя что-либо новое банки рискуют. Однако, детально продуманные инновации при умелом управлении, как правило, имеют положительный эффект.

Что касается небанковских кредитных организаций, то в настоящее время они являются прямыми конкурентами для банков, т.к. предлагают схожие услуги. Так, например, вклады физических лиц в банках и страхование на дожитие в небанковских кредитных организациях. А в условиях глобализации небанковским кредитным организациям приходится противостоять еще и иностранным конкурентам, которые обладают большим капиталом, более развитыми технологиями и т.д. Таким образом, перед ними встает необходимость создавать и внедрять такие инновации, которые позволят противостоять в глобальной конкуренции. Ставка, как и в банках, делается на технологические инновации.

В целом в России формирование инновационной банковской системы только начинается. Таким образом, инновации в банковской секторе в условиях глобализации – настоятельная необходимость для российских банков и небанковских кредитных организаций. Чтобы выстоять в глобальной конкуренции, им необходимо ориентироваться только на самые передовые технологии, продукты и методы управления.

В заключение отметим, что новые информационные и коммуникационные технологии преобразуют банковскую сферу и сделают ее более конкурентоспособной.

Список использованных источников:

1. Найт Ф.Н. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Н. Найт. – М.: Инфра-М, 2005. – 563 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; предисл. В. С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 435 с.
3. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>
4. Minsky H. The Financial Instability Hypothesis / H. Minsky //Working Paper № 74. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, 1992. – 675 с.

К.с.н. Данилова Е.П., Гелюс А.В.

Тюменский государственный университет, Российская Федерация

РЫНОЧНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ

*Работа выполнена при финансовой поддержке
ФЦП «научные и научно-педагогические кадры
инновационной России» на 2009-2013 годы,
ГК 14.740.11.1377*

Россия на протяжении уже 2х десятилетий лет находится на пути реформирования экономики. В настоящее время наблюдается стадия становления и утверждения экономики. Рыночной экономике предшествовала плановая – экономика, в которой правительство устанавливало план экономических показателей, а так же как должны быть распределены ресурсы. Плановая система изжила себя по причине изменения поведения потребителей, развития их самосознания, увеличения их желаний. Это было связано, во-первых, с несостоятельностью плановой экономики, а во-вторых с открытием «железного занавеса». В России были официально признаны товарно-денежные отношения, это послужило промежуточным этапом между плановой и рыночной экономикой. Эта система на протяжении времени стремительно развивалась, и через некоторое время появился рынок – достаточно высокая стадия развития товарно-денежных отношений, предполагающая свободу продавца и покупателя в выборе партнера. Эти отношения представляют собой сложный организм, состоящий из разнообразных структур: производственных, коммерческих, финансовых, информационных. Все эти структуры и их взаимодействия можно объединить под одним понятием – рынок. Субъекты рыночных отношений – производители и потребители. В результате их взаимодействия возникает спрос потребителей и предложение, а также устанавливаются и цены товаров, и объемы продаж. Именно тут начинает зарождаться конкуренция.

В экономике главным объектом является фирма. Это объясняется тем, что сегодня в экономике именно они производят подавляющую массу товаров и услуг, которые удовлетворяют потребности человека.

Не менее важной составляющей фирмы является ее стратегия, стратегическое планирование. Стратегия является целью жизнедеятельности фирмы. Именно наличие грамотной стратегии определяет благосостояние и жизнеспособность фирмы. Стратегия также понимается как сознательное, целенаправленное поведение фирмы в период времени. Периоды в свою очередь делятся на краткосрочные и в долгосрочные.

Говоря о конкуренции, нельзя не сказать о том, что именно она выражает всю сущность рыночных отношений и рынка в целом. Существует множество ее определений, каждое из которых не противоречит другому, а скорее наоборот – дополняет. В переводе с латинского языка конкурировать означает «сталкиваться». Конкуренция — это борьба, соперничество в какой-либо области – это об-

щественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе реализации их индивидуальных экономических интересов, причем возникает как со стороны производителей, так и со стороны потребителей.

Рыночная экономика немыслима без конкуренции, поэтому в России необходима совершенная конкуренция, лишь тогда уровень цен сможет регулироваться должным образом без вмешательства в экономические дела государства. Но в таком случае возникает острая необходимость в изучении конкуренции и возможного поведения предприятий и экономических субъектов в её условиях, методов конкурентной борьбы, перспектив конкуренции на интересующих рынках.

Характер, тип рынка, влияют на фирму, на которой она функционирует. Тип рынка зависит от производимой фирмой продукции, количества фирм на рынке, возможность свободного входа на рынок или его отсутствие, наличия информации о ценах, нововведениях и инновациях.

Существуют рынки совершенной и несовершенной конкуренции. Так, например, в США, Англии, Британии и некоторых других странах с развитой рыночной экономикой существуют рынки монополистической конкуренции, а также олигополии. Совершенная конкуренция и чистая монополия являются двумя пиковыми точками. В реальной экономике встречаются довольно редко и скорее являются теориями «школьной доски», моделями, на примере которых можно провести теоретический анализ поведения фирмы, формирования ее ценовой стратегии и определения объема выпуска, обеспечивающего максимальную прибыль.

В Тюменской области присутствует монополистическая конкуренция. В ряде аспектов она напоминает совершенную конкуренцию. Но такой механизм не является эффективным по двум причинам. Во-первых, равновесная цена рынка монополистической конкуренции превышает предельные издержки. Отсюда следует, что цена, которую платят потребители за дополнительную единицу товара, превышает издержки на их производство. Во-вторых, фирмы на монополистическом рынке имеют резервные производственные силы, т.е. не полностью используют свои силы.

Проблема наличия монополий достаточно актуальна. В Тюменском регионе есть предприятия-монополисты, которые злоупотребляют своим доминирующим положением. Среди таких компаний: ОАО «Тюменьэнерго», ОАО «Тепло Тюмени», ООО «Тюмень Водоканал». Злоупотребление выражается в беспричинном росте цен на их услуги, необоснованном прекращении услуг. Решением проблемы является борьба с такими монополиями. Создание ряда компаний, отвечающих за электроэнергию (наряду с ОАО «Тюменьэнерго»), разбавило бы ее монополию в этой области.

Антимонополистическое законодательство и Арбитражный суд борются с монополиями, но результат пока что оставляет желать лучшего. По мнению Андрея Цариковского, заместителя руководителя Федеральной антимонопольной службы России политика против монополий способствует улучшению инвестиционного климата.

К.е.н. Джусов О.А., Стоян К.С.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇН

В умовах глобального розвитку міжнародний туризм набув статусу феномена ХХІ століття. І це не дивно, враховуючи підвищення ролі сфери послуг, порівняно з виробничою, в економічному розвитку країн.

Важлива роль міжнародного туризму в розвитку країн пояснюється одночасним розумінням його як культурного явища, так і економічного, який є формою міжнародних економічних відносин і функціонує відповідно до економічних теорій світогосподарських зв'язків.

Для визначення економічного ефекту міжнародного туризму на економіку певної країни, слід визначити витрати туристів, під час перебування в цій країні, як головний економічний чинник.

Сприятливий вплив на національну економіку відбувається за рахунок функціонування туристських витрат у двох формах – обертання і накопичування (заробітна плата, орендна плата та ін.).

Проникнення міжнародного туризму в економіку відбувається шляхом прямого та непрямого впливу. Прямий вплив – це об'єм витрат туристів з відрахуванням об'єму імпорту, необхідного для повного забезпечення товарами і послугами туристів [3].

Непрямий вплив визначається генеруванням економічної активності суміжних галузей економіки шляхом послідовних етапів використання туристських витрат.

Оцінка економічного впливу міжнародного туризму розраховується за допомогою мультиплікатора.

Існують різні визначення мультиплікатора туризму, серед яких: мультиплікатор туризму – це показник відношення одного з ключових економічних показників (виробництво, дохід, зайнятість та ін.) до зміни витрат туристів [3].

Залежно від сфери впливу виділяють наступні види мультиплікаторів: мультиплікатор доходу, мультиплікатор продажу, мультиплікатор зайнятості, мультиплікатор виробництва [2].

Метою аналізу мультиплікаторів є аналіз впливу міжнародного туризму на окремі сектори економіки, оцінка впливу ефективності вкладання державних та приватних інвестицій в туристичні проекти на всіх рівнях. Він надає більш детальний аналіз впливу змін туристських витрат на інші сектори національної економіки.

Значення мультиплікатора туризму визначається для кожної країни окрема і залежить від їх економічного розвитку.

Наряду з недосконалістю практичного визначення ефекту мультиплікатора туризму, показники впливу міжнародного туризму на економічний ріст країни

через підвищення зовнішньоекономічної ефективності є більш доступними й використовуються в аналітичних дослідженнях.

Будучи суб'єктом міжнародної торгівлі у сфері послуг міжнародний туризм впливає на загальний експорт і імпорт країни. Відповідно до концепції зовнішньоторговельного мультиплікатора, експорт має стимулюючий вплив на економічний ріст пропорційно до його частки у валовому національному продукті.

Вплив міжнародного туризму на платіжний баланс визначається різницею витрат іноземних туристів в країні та витрат резидентів цієї країни за кордоном. А також залежить від інших складових платіжного балансу: поточного балансу та балансу руху капіталів [3].

Величина сальдо туристського балансу визначає надходження або витікання іноземної валюти з країни. Підвищення експорту міжнародного туризму стабілізує платіжний баланс шляхом накопичення іноземної валюти, яка використовується в обміні її на товари та послуги на світовому ринку.

Від'ємне сальдо балансу міжнародного туризму вказує на нерозвиненість індустрії туризму, причиною чого є – недостатня розвиненість інфраструктури, невикористання в повному обсязі внутрішнього ринку туристичних послуг, нестабільність політичної та економічної ситуації в країні.

Вплив міжнародного туризму на національний бюджет відбувається шляхом прямого та непрямого оподаткування доходів від туристичних витрат. Шляхом підвищення доходів від туризму збільшуються валютні резерви країни. Такими методами частіше користуються країни які розвиваються, але вони мають короткостроковий ефект и негативно впливають на туристичну привабливість країн.

З вищевикладеного, позитивний вплив міжнародного туризму визначається його економічними функціями, а саме, створення доходу, генерування виробничих галузей економіки, стабілізація платіжного балансу, підвищення зайнятості населення через створення додаткових робочих місць.

Негативний вплив міжнародного туризму на економіку країни має декілька аспектів: туристична залежність економіки країни; вимушений перерозподіл факторів виробництва; невідповідність прибутків і витрат; ризик «експорту інфляції».

На сьогоднішній день оприлюднені прогнози експертів ВТО на довгострокову перспективу, а саме, збільшення туристських прибуттів до 1,8 млрд до 2030 року [4]. Даний прогноз має стати стимулом удосконалення та стимулювання ефективної туристської політики з метою подолання негативного економічного впливу міжнародного туризму.

Список використаних джерел:

1. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие / В.Г. Гуляев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.

3. Папирян Г.А. Международные экономические отношения. Экономика туризма / Г.А. Папирян. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
4. John G.C. Kester. 2011 International Tourism Results and Prospects for 2012 / UNWTO News Conference HQ, Madrid, Spain, 16 January 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_hq_fitur12_jk_2pp_0.pdf

Есаулова М.В., к.э.н. Пшеничников В.В.

*ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I», Российская Федерация*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ И МОБИЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

С экономической точки зрения мы воспринимаем глобализацию как процесс более свободного перемещения через государственные границы национальных экономик товаров, работ, услуг, капитала и рабочей силы. Неотъемлемым элементом международных экономических связей в современном обществе являются денежные отношения, поскольку именно деньги остаются, чуть ли, не единственным универсальным инструментом, опосредующим процессы производства, обмена, распределения, перераспределения и потребления материальных и духовных благ.

Среди наиболее знаковых событий минувшего XX столетия в истории развития человеческой цивилизации стало появление новой формы существования денежной стоимости – электронных денег. Материальной основой их возникновения послужили научные открытия и революционные достижения в сфере информационных технологий. Стремительный процесс компьютеризации различных сфер человеческой деятельности привел к появлению качественно новых способов взаимодействия субъектов экономических отношений. Скорость, с которой электронные деньги стали проникать в нашу жизнь, настолько велика, что стройного научного объяснения присущих им характеристик и особенностей пока не найдено.

В поисках закономерностей появления и распространения электронных денег имеет смысл обратиться к основным вехам истории возникновения и эволюции форм и видов денег, особенно к периоду перехода от полноценных денег к знакам стоимости в разрезе противостояния и взаимосвязи их наличной и безналичной форм. С позиций изучения электронных денег интерес к процессу замещения полноценных денег знаками стоимости обусловлен изменением качества материи, воплощающей собой всеобщий эквивалент. Воплощенные в электронных деньгах отдельные признаки и свойства наличных и безналичных денег лишь усложняют процесс изучения их сущностных характеристик.

Появление электронных денег – это объективный результат эволюционного развития всеобщего эквивалента, который, в частности, объясняется действием закона Грешама (или Орезама – Коперника) [4]. Наибольшее распространение

получила следующая формулировка этого закона: «плохие деньги вытесняют хорошие». Ирвинг Фишер отмечает, что такая формулировка не совсем правильная. В точной формулировке закон гласит: «дешевые деньги будут вытеснять дорогие деньги» [6]. Далее И. Фишер объясняет это тем, что выбор пользования теми и другими деньгами остается, главным образом, за тем, кто платит их в обмене, а не за тем, кто получает. Мотивы бережливости диктуют плательщику целесообразность исполнения своих долговых обязательств более дешевыми деньгами. Если бы преимущественное право выбора вида денег принадлежало получателю, предпочтение отдавалось бы более дорогим деньгам.

Процесс появления и распространения электронных денег сопоставим по своей значимости с заменой полноценных денег, которые изготавливались из благородных металлов, знаками стоимости, изготовленными из бумаги. В каждом из этих случаев мы сталкиваемся с замещением одного вещественного носителя эталонной стоимости другим, обладающим качественно новыми свойствами и позволяющим при этом экономить издержки обращения.

По свидетельству историков, первые бумажные деньги появились в Китае в VIII веке нашей эры. Эта страна не случайно стала родиной бумажных денег, так как именно там впервые была произведена бумага приблизительно в 100 г. нашей эры. Наиболее ранний тип бумажных денег в Китае представлял собой особые расписки, выпускаемые либо под ценности, сдаваемые на хранение в специальные лавки, либо в качестве свидетельств об уплаченных налогах, хранящихся на счетах в центрах провинций, а не в столице. Если бумажные деньги получили распространение спустя несколько сотен лет после появления нового носителя денежной стоимости (бумаги), то электронные деньги возникли по прошествии всего нескольких десятилетий с момента внедрения новых носителей информации.

Применение как бумажных, так и электронных носителей эталонной стоимости порождает целый ряд вопросов и противоречий. Уникальность бумажного носителя эталонной стоимости проявляется в том, что на протяжении уже не одного столетия он одновременно циркулирует в обращении в качестве наличных денег и используется в качестве отображателя движения безналичных денег. Такое применение бумажного носителя не вызывает каких-либо затруднений в четком разграничении налично-денежного обращения и безналичного денежного оборота. Феномен электронных денег на данный момент вызывает множество суждений и споров относительно возможностей подобного разграничения.

Первым и наиболее важным вопросом, на который до сих пор нет однозначного ответа, является определение самого понятия электронных денег. Отдельные интерпретации данной категории присутствуют в официальных документах целого ряда экономически благополучных стран, активно внедряющих последние достижения науки и техники, в том числе электронные технологии в сфере денежно-кредитных отношений.

Так, в США электронные деньги не рассматриваются в качестве новой формы денег, а трактуются как новый вид финансовых (платежных) услуг, предостав-

ляемых кредитными институтами. Согласно определению Бюджетного комитета конгресса США термин «электронные деньги» может использоваться для обозначения широкого спектра новых платежных методов, созданных для совершения текущих платежей потребителями в электронной форме [1]. Подобный подход лежит в основе определения электронных денег, предлагаемого «Актом об унификации денежных услуг», в котором указывается, что термин «электронные деньги» относится к деньгам или денежным субститутам, которые преобразованы в информацию, хранимую на микрочипе или персональном компьютере, для того чтобы они могли быть переданы по информационным сетям, таким как Интернет» [1].

В США электронные деньги чаще всего уподобляют другим prepaid финансовым продуктам, таким как дорожные чеки. В связи с этим, по мнению Федеральной резервной системы и Казначейства США, деятельность в сфере электронных денег, включающая: эмиссию, обращение, погашение электронных денег, должна подпадать под действие традиционного банковского законодательства. Поэтому в США в настоящее время нет специальных нормативных актов, регулирующих порядок эмиссии и обращения электронных денег.

В Японии не используется однозначной интерпретации электронных денег. Здесь электронные деньги часто рассматриваются либо в качестве новой формы депозита, либо в качестве близкого их заменителя. Согласно определению, данному Банком Японии, «электронные деньги представляют собой электронное средство платежа, хранящее денежную стоимость в электронной форме (или право ее требования)» [1].

В странах ЕС электронные деньги рассматриваются как новая форма денег, которая требует особого режима регулирования их эмиссии и обращения. Согласно определению Европейского центрального банка, «электронные деньги в широком смысле определяются как средство электронного хранения денежной стоимости на техническом устройстве, которое может широко использоваться для совершения платежей в пользу третьих лиц (не эмитента) без необходимости использования в транзакциях банковских счетов, и которое функционирует в качестве prepaid финансового продукта на предъявителя» [1].

В настоящее время широко используемым в Европе является определение электронных денег, предложенное Директивой Европейского парламента и Совета № 2000/46/ЕС от 18 сентября 2000 г., которая направлена на регулирование деятельности институтов — эмитентов электронных денег. По этой Директиве «электронные деньги являются денежной стоимостью, представленной требованием на эмитента, которая:

- 1) хранится на электронном устройстве;
- 2) эмитируется по получении средств эмитентом в размере не менее внесенной в качестве предоплаты денежной суммы;
- 3) принимается в качестве средства платежа иными институтами (помимо эмитента)» [1].

Согласно той же Директиве институты – эмитенты электронных денег (electronic money institutions – ELMIs) получили самостоятельный юридический статус. Это позволяет в настоящее время четко отличать институты – эмитенты электронных денег от других кредитных институтов в странах ЕС как по набору предоставляемых услуг, который должен быть непосредственно связан с эмиссионной или вспомогательной деятельностью, так и по порядку регулирования их деятельности, который является более либеральным по сравнению с банковскими институтами.

Подобный подход к определению электронных денег нашел отражение и в публикациях Банка международных расчетов, посвященных проблемам развития электронных денег. Согласно определению Банка международных расчетов «электронные деньги обозначают предоплаченные или хранящие стоимость финансовые продукты, в которых информация о фондах или стоимости, доступной потребителю для многоцелевого использования, хранится на электронном устройстве, находящемся в его владении» [1].

Опираясь на озвученные трактовки понятия электронных денег, попытаемся теперь определиться с платежными инструментами, оперируя которыми мы имеем дело именно с электронными деньгами.

На сегодняшний день электронные деньги как таковые относят к денежным суррогатам. Последние считаются заменителями официальных форм денег (наличных и безналичных), вводимые в обращение хозяйствующими субъектами произвольно с целью осуществления расчетов и платежей. Общим для денежных суррогатов является то, что они выполняют функцию средства платежа, но не выполняют функций меры стоимостей и средства накопления и не обладают абсолютной ликвидностью.

Электронные деньги обычно разделяют на два типа: на базе смарт-карт и на базе сетей. И первая, и вторая группа подразделяются на анонимные (неперсонифицированные) системы, в которых разрешается проводить операции без идентификации пользователя и не анонимные (персонифицированные) системы, требующие обязательной идентификации пользователя.

Следует также различать электронные фиатные деньги и электронные нефиа́тные деньги. Электронные фиатные деньги обязательно выражены в одной из государственных валют и являются разновидностью денежных единиц платежной системы одного из государств. Государство законами обязывает всех граждан принимать к оплате фиатные деньги. Электронные нефиа́тные деньги — являются электронными единицами стоимости негосударственных платежных систем. Соответственно, эмиссия, обращение и погашение (обмен на фиатные деньги) электронных нефиа́тных денег, происходят по правилам негосударственных платежных систем.

Ограниченная ликвидность электронных денег объясняется, прежде всего, автономностью платежных систем, в рамках которых они эмитируются и функционируют. При этом признать платежные инструменты, выпущенные той или

иной системой, электронными деньгами можно только в том случае, если одна и та же стоимость может свободно перемещаться между контрагентами, многократно опосредуя самые разнообразные сделки. Пока таковыми могут считаться банковские пластиковые карты, эмитируемые кредитными организациями. Такие карты представляют собой многоцелевые предоплаченные карты, на микропроцессоре которых хранится информация о денежной стоимости, сумма которой может снижаться или возрастать в зависимости от типа проводимых с картой операций. Не относятся к электронным деньгам одноцелевые предоплаченные карты, получившие распространение в телефонии и транспортных услугах, поскольку они лишь содержат информацию о предоплаченном количестве единиц потребления отдельно взятой услуги.

Процесс появления и развития электронных денег во многом напоминает возникновение и распространение банкнот. Во-первых, те и другие эмитировались первоначально не Центральным (эмиссионным) банком, а частными банками. Во-вторых, эмиссия тех и других носит кредитный характер. Если эмиссия банкнот осуществлялась как выпуск долговых обязательств банка, обеспеченных его золотым запасом, то эмиссия электронных денег предполагает обязательство банка обменять их уже на банкноты. В-третьих, в свое время банкнота выпускалась как денежный суррогат золотых монет, превратившись затем, в субституты денег; теперь электронные деньги, оставаясь пока суррогатом, вполне могут претендовать на статус субститута в будущем.

О степени развития и распространения в 2010 году банковских пластиковых карт, эмитированных кредитными организациями на территории РФ, свидетельствуют данные табл. 1 [3]. Во-первых, обращает на себя внимание тот факт, что основными держателями банковских пластиковых карт являются физические лица, которые традиционно предпочитают производить расчеты и платежи наличными деньгами. Во-вторых, более 70% проводимых физическими лицами операций по картам связано, по-прежнему, с получением наличных денег. Объясняется это тем, что увеличение объема эмиссии карт вызвано, главным образом, расширением «зарплатных» проектов. В-третьих, количество операций по получению наличных юридическими лицами по пластиковым картам росло опережающими темпами по сравнению с количеством операций по оплате товаров и услуг. Таким образом, приведенные выше данные подтверждают тесную зависимость процесса распространения в РФ банковских пластиковых карт от движения наличных денег.

Вместе с тем, темпы распространения этих видов услуг не столь впечатляющие, особенно, если принимать в расчет средние и малые города России. Препятствуют этому, в частности, общий не высокий уровень финансовой грамотности и слабая информированность населения о подобных видах услуг; степень проникновения Интернет-технологий; ограниченный круг субъектов, готовых принимать в качестве средств платежа электронные деньги; и, наконец, несовершенство самих услуг, которые только внедряются в практику отечественных денежных отношений в качестве продукта для массового использования.

Таблица 1. Сведения об операциях, совершенных на территории России и за ее пределами держателями банковских карт, эмитированных кредитными организациями на территории Российской Федерации за 2010 г.

Показатели	по состоянию на конец квартала 2010 г.				Темп роста за весь период
	I	II	III	IV	
Физические лица					
Количество карт, млн. ед.	128,6	133,3	137,5	144,1	1,12
Количество операций всего, млн. ед.:	667,2	785,3	783,3	879,7	1,32
в том числе					
- по получению наличных денег	455,6	519,5	523,1	577,3	1,27
- по оплате товаров и услуг	211,5	265,8	260,3	302,4	1,43
Юридические лица					
Количество карт, млн. ед.	0,3	0,3	0,3	0,3	-
Количество операций всего, млн. ед.:	3,1	3,3	3,1	2,8	0,90
в том числе					
- по получению наличных денег	1,0	1,3	1,5	1,7	1,7
- по оплате товаров и услуг	2,0	2,0	1,6	1,1	0,55

На сегодняшний день самыми популярными видами электронных денег в России являются:

1. WebMoney. Пожалуй, одна из самых популярных на сегодняшний день электронных платежных систем. С помощью технологии WebMoney Transfer осуществляются мгновенные платежи. При этом, удобство данной системы заключается в том, что для совершения транзакций не требуется сообщать полные данные о себе и открывать при этом банковский счет.

В системе работает специальная программа идентификации клиентской базы, с помощью которой все транзакции, будут зафиксированы в специальной базе и предоставлены по мере необходимости. Кроме того, одним из важных преимуществ системы является наличие встроенного алгоритма шифровки сообщений. С его помощью все пользователи системы имеют возможность осуществлять переписку по защищенным каналам.

2. Яндекс. Деньги. Можно выделить особенности данной платежной системы:

- Моментальные платежи независимо от географического месторасположения клиента.
- Конфиденциальность и высокая степень защиты всех платежей, совершаемых с помощью данной системы.
- Различные формы отчетов об истории транзакций.
- Управлять своим кошельком можно прямо с официального сайта money.yandex.ru.

3. RBK Money. Все денежные средства, которые используются в RBK Money, эквивалентны российскому рублю. Соответственно, пополнить счет и вывести с него деньги можно только на банковские счета и банковские пластиковые карты, другие функционалы, эквивалентные российскому рублю. С помощью RBK Money

можно осуществлять оплату услуг телефонной связи; оплату коммунальных услуг и другие платежи.

Ограниченное использование электронных денег в целом и мобильных платежей, в частности, сопряжено также с наличием дополнительных затрат контрагентов в связи с проведением соответствующих транзакций. В отличие от использования традиционных форм меновой стоимости (наличных или безналичных денег), применение электронных денег подразумевает уплату комиссионных вознаграждений организаторам эмиссии, перемещения и уничтожения последних.

В целях дальнейшего расширения сферы применения электронных денег в России необходимо решить следующие проблемы.

Во-первых, закрепить за электронными деньгами статус законного средства платежа на всей территории РФ. В настоящее время любой получатель денежных средств вправе отказаться от приема платежей электронными деньгами в пользу, например, наличных денег.

Во-вторых, определиться с требованиями к эмитентам электронных денег, порядком их эмиссии, обеспечения и уничтожения.

В-третьих, обеспечить правовую и информационную безопасность держателей, плательщиков и получателей электронных денег.

В-четвертых, создать технические и технологические возможности для бесперебойного оборота электронных денег между субъектами экономических отношений.

27 июня 2011 года Президент России Д.А. Медведев подписал закон «О Национальной платежной системе Российской Федерации». По этому закону надзирать за деятельностью операторов электронных денег обязан Центральный банк Российской Федерации. Однако, заниматься этой деятельностью смогут не только банки. Пропуском на рынок и защитой от мошенничества станет обязательное получение лицензии. Операторы обязаны будут гарантировать банковскую тайну и не вправе раскрывать третьим лицам сведения об операциях и счетах участников платежных систем и их клиентов. Отрасль, которая ранее развивалась стихийно, теперь поставлена под надзор государственных органов и в рамки, которые государство считает необходимыми. И это одна из перспектив развития электронных денег в России.

Особую актуальность с дальнейшим распространением электронных денег приобретают научные исследования экономической сущности, выполняемых функций и специфики оборота электронных денег как самостоятельного носителя денежной стоимости. Не вызывает сомнений необходимость в решении обозначенных выше проблем в ближайшие несколько десятилетий, по прошествии которых электронные деньги неминуемо обретут статус основной формы денежной стоимости.

Список использованных источников:

1. Кочергин Д.А. Электронные деньги: теория и анализ моделей эмиссии / Д.А. Кочергин. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. – 161 с.

2. Марченко А.В. Пластиковые деньги – Visa, Mastercard и другие / А.В. Марченко, С.В. Бочкарев. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2006. – 240 с.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации – аналитические показатели. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. Пшеничников В.В. Деньги, кредит, банки: учеб. пособ. / В.В. Пшеничников, Е.Е. Бичева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 216 с.
5. Рубинштейн Т.Б. Развитие банковской системы и инновационные банковские продукты (пластиковые карты) / Т.Б. Рубинштейн, О.В. Мирошкина. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 192 с.
6. Фишер Ирвинг. Покупательная сила денег / сост., вступ. статья М.К. Бункина, А.М. Семенов. – М.: Дело, 2001. – С. 117.
7. Юров А.В. Наличные деньги и электронные средства платежа: оценка перспектив / А.В. Юров // Деньги и кредит. – 2007. – № 7. – С. 37–42.

Єгорова О.О.

*Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень,
м. Ужгород, Україна*

ТРАНСКОРДОННІ ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОДИНИЦІ СПЕЦІАЛЬНИХ ПРАВОВИХ РЕЖИМІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглядаючи географію розташування функціональних одиниць спеціальних правових режимів економічної діяльності (СПРЕД) в різних країнах, видно, що переважна їх більшість дислокована в прикордонних регіонах, оскільки для бізнесових структур вони є найбільш привабливими через більш вигідні умови економічної діяльності порівняно з загальнодержавним режимом, територіальну близькість до суміжних країн, багату сировинну та ресурсну базу тощо. До прикладу, в прикордонних регіонах України було запроваджено 100 СПРЕД зі 101 в країні загалом, а саме 12 спеціальних економічних зон (СЕЗ), 72 територій пріоритетного розвитку, 15 технологічних парків (ТП) та єдиний в Україні науковий парк (НП). Одним із проявів об'єктивних глобалізаційних процесів в економічній сфері є створення в прикордонних регіонах суміжних країн транскордонних структур СПРЕД.

Відповідно до світової практики, транскордонна функціональна одиниця СПРЕД – це єдиний визначений простір в рамках прикордонних територій двох або більше країн, на якому з урахуванням економічних інтересів та конкурентних переваг учасників запроваджується та діє спеціальний порядок економічної діяльності для отримання синергетичного ефекту при реалізації (вирішенні) визначених спільних та/або схожих регіональних і національних інтересів, цілей (проблем), зокрема це:

- підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу прикордонних територій;
- вирівнювання соціально-економічних показників прикордонних регіонів;
- стимулювання економічного розвитку прикордонних регіонів суміжних країн;

- створення точок регіонального економічного зростання;
- активізація прикордонної співпраці на основі взаємодоповнюваності економік прикордонних регіонів суміжних країн;
- запровадження так званих «економічних полігонів» для адаптації законодавства суміжних країн тощо.

Як і у випадку «внутрішніх» СПРЕД, транскордонні можуть бути різних форм, зокрема транскордонні економічні зони, транскордонні індустріальні парки тощо.

Особливою популярністю цей інструмент економічної політики користується в Китайській Народній Республіці і використовується поряд з іншими інструментами для форсованого вирішення проблем відсталості прикордонних регіонів. Ставка зроблена на інтернаціоналізацію та взаємодоповнюваність господарських комплексів прикордонних регіонів Китаю, Монголії, Казахстану і Росії. Так, на китайсько-казахстанському кордоні створено транскордонну спеціальну економічну зону «Хоргос» [1]. Ведеться робота над створенням нових транскордонних СЕЗ на китайсько-російському кордоні, зокрема транскордонної промислово-виробничої особливої економічної зони в районах Хейхе та Благовещенська.

Транскордонні структури СПРЕД функціонують і в прикордонних регіонах ЄС, зокрема вздовж кордонів Австрії, Чехії, Угорщини, Німеччини, Данії. До прикладу, транскордонні індустріальні парки (ТІП) «Гмюнд-Чеське Веленіце» [2], «Хайлігенкройц-Сентготтхард» [3], транскордонний науковий та бізнес парк «Авантіс» [4]. До речі, перші із двох згаданих ТІП були створені ще до вступу Чехії та Угорщини до ЄС (тобто за умов, в яких наразі знаходиться Україна) і продовжують успішно функціонувати й після приєднання цих країн до Спільноти. Для господарюючих суб'єктів цих транскордонних СПРЕД створені оптимальні умови для бізнесу компаній з країн-учасниць, а також інших країн. Зокрема, надано повністю підготовлені промислові майданчики (підведено електроенергію, газ, воду, каналізацію, транспортна мережа), здійснюється консультаційна допомога для виходу на ринки Східної, Західної та Південної Європи. Слід зазначити, що умови господарювання в згаданих ТІП до і після вступу Чехії та Угорщини до ЄС суттєво не змінилися, оскільки з самого початку на угорській та чеській частинах ТІП застосовувалися норми та стандарти ЄС. Важливим стимулом для суб'єктів господарювання є можливість застосування державної допомоги відповідно до статті 87 (3) Договору про заснування Європейського Співтовариства [5]. До прикладу, державна допомога надається суб'єктам господарювання австрійської частини ТІП «Хайлігенкройц-Сентготтхард», оскільки регіон її розташування (Бургенланд) є регіоном із відносно низьким рівнем життя і високим рівнем безробіття. Загальна інтенсивність державної допомоги для цього регіону визначена в межах 40% від обсягу інвестицій, оскільки ВВП на душу населення складає менше 60 % від середнього ВВП на душу населення ЄС.

Враховуючи географічне положення України в центрі Європи, безпосередній сухопутний кордон з сімома країнами (Польщею, Словаччиною, Угорщиною,

Румунією, Молдовою, Росією, Білорусією), видається можливим і доцільним об'єднання чинних або створених нових функціональних одиниць СПРЕД в прикордонних регіонах України та суміжних країн.

Робота над їх створенням вздовж кордону України з суміжними країнами розпочалася більше десяти років тому. А саме з Румунією та Молдовою в ході зустрічі Президентів України, Республіки Молдова та Румунії, присвяченій три-сторонньому співробітництву (3-4.07.1997 р.), було досягнуто домовленості про створення міжнародної вільної економічної зони (ВЕЗ) на кордоні трьох держав Україна (Рені) – Румунія (Галац) – Молдова (Джурджулешти) з метою максимально ефективного використання потенціалу чотирьох транспортних коридорів (№ 7 і № 9 за Критськими угодами ЄС та глобальних коридорів Чорноморського економічного співробітництва та Євро-Азіатського транспортно-комунікаційного коридору) для постачання виробленої їх суб'єктами господарювання продукції в країни-учасниці, Росію, країни ЄС та інші. Незабаром в цих країнах були створені відповідні національні частини цієї міжнародної ВЕЗ, територіально розміщених на відстані 3-5 км одна від одної. Відповідно, на українській стороні в 2000 р. була створена СЕЗ «Рені»[6]. Однак за весь минулий період ідея створення міжнародної ВЕЗ не отримала розвитку і на сьогодні ці функціональні одиниці СПРЕД не функціонують як єдина транскордонна структура через незавершеність процесу створення необхідного для цього нормативно-правового підґрунтя. В порівнянні з динамічним розвитком ВЕЗ «Джурджулештський порт» і вільної зони «Галац», СЕЗ «Рені» відзначається низькими рівнем соціально-економічних показників.

Наразі ведеться робота над створенням транскордонних функціональних одиниць СПРЕД в прикордонних регіонах України зі Словаччиною, Угорщиною та Румунією, а саме транскордонних індустриальних парків. Відповідні рішення прийняті Закарпатською обласною адміністрацією (від 26.06.07) [7] та Закарпатською обласною радою (від 12.03.2008 р.) [8]. Згідно них українські частини ТІП будуть характеризуватися інженерно підготовленими земельними ділянками і розміщенням на них відповідних виробничих, складських та адміністративних приміщень, що призначені для виробничої діяльності з використанням передових технологій. Очікується, що функціонування таких структур сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату області, розміщенню в області нових підприємств, створенню нових робочих місць та збільшенню надходжень до бюджетів. Значних результатів по створенню ТІП досягнуто на українсько-угорському кордоні. А саме, активна робота ведеться над створенням ТІП з елементами логістики «Берег-Карпати» в с. Дийда Берегівського району (Україна) та в області Саболч-Сатмар-Берег (Угорщина). Загальна площа його має скласти біля 400 га (по 200 га з кожного боку кордону) [9]. Згідно з класифікацією видів ІП, яка наведена в Концепції створення індустриальних (промислових) парків [10], українська частина цього ТІП буде у державній власності. Роботу над її розбудовою передбачено здійснити в декілька стадій. Впродовж 2010-2012 рр. заплановано завершити техніко-економічне обґрунтування створення ТІП, провести всі необхідні роботи з

підготовки і відведення земельної ділянки, створення проектно-кошторисної документації та генерального плану забудови. Для цього вдалося залучити кошти ЄС. У 2013-2015 рр. заплановано провести комунікації та побудувати індустріальний інкубатор площею 5000 м², який дозволить промисловим компаніям розпочати роботу. Наразі залученню коштів з державного бюджету на виконання будівельних робіт для створення української частини ТП «Берег-Карпати» перешкоджає те, що й досі не підписано Угоди щодо регіонального розвитку Закарпатської області між КМУ та Закарпатською обласною радою. Проект відповідної Угоди [11] був затверджений рішенням Закарпатської обласної ради 28 грудня 2010 р. Загалом, розбудові цього та інших ТП перешкоджає відсутність рамкового закону щодо умов створення та функціонування індустріальних парків в Україні, хоча у Верховній Раді України і було зареєстровано низку відповідних законопроектів, а один з них пройшов перше читання і винесений на друге читання [12].

На сьогоднішній день змушені констатувати, що в Україні й досі не напрацьовано нормативно-правового поля, необхідного для створення та функціонування транскордонних функціональних одиниць чинних та нових для України форм СПРЕД. У рамкові закони щодо СЕЗ, ТП та НП доцільно включити положення про можливість об'єднання чинних функціональних одиниць СПРЕД в прикордонних регіонах з аналогічними структурами суміжних країн, або створення нових транскордонних функціональних одиниць. Відповідні положення доцільно включити і до проектів законів щодо нових для України форм СПРЕД, які винесені на розгляд до Верховної Ради України.

Пріоритет у створенні нових транскордонних функціональних одиниць різних форм СПРЕД має бути відведений прикордонним регіонам, через які проходять міжнародні транспортні коридори. В цьому контексті особливе місце має відіграти Закарпатська область, яка є єдиним регіоном України, що межує з чотирма країнами ЄС і через територію якого проходить декілька важливих транспортних коридорів. Наразі доцільним вбачається проведення порівняльного дослідження умов діяльності суб'єктів господарювання в функціональних одиницях СПРЕД в прикордонних районах України та суміжних країн, визначення економічної доцільності їх об'єднання в транскордонні структури. При підготовці і створенні транскордонних функціональних одиниць СПРЕД в суміжних з країнами ЄС регіонах України доцільно використати успішний досвід створення та функціонування відповідних структур на кордоні Австрії з Чехією та Австрії з Угорщиною.

Список використаних джерел:

1. СЕЗ «Хоргос — Восточные ворота» [Електронний ресурс] // Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос» : офіц. веб-сайт. — Режим доступу: http://mcps-khorgos.kz/sez_ptez
2. Access Industrial Park Gmünd – České Velenice [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.access.co.at>
3. Businesspark Heiligenkreuz-Szentgotthárd [Електронний ресурс] // Die Wibag : офіц. веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.wibag.at/index.php?id=266>

4. Avantis European Science and Business Park [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.avantis.org>
5. Договір про заснування Європейського Співтовариства [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_017
6. Про Рені : указ Президента України [прийняте 29.12.98] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1387/98>
7. Про програму створення індустріальних парків на території області на 2007-2012 роки : рішення Закарпатської обласної державної адміністрації [прийняте 26.06.07] [Електронний ресурс] // Закарпатська обласна державна адміністрація : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: http://www.carpathia.gov.ua/data/upload/catalog/main/ua/3334/182_dod_2010.zip
8. Про програму створення індустріальних парків на території області на 2008-2012 роки : рішення Закарпатської обласної ради [прийняте 12.03.08] [Електронний ресурс] // Закарпатська обласна рада : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: http://zakarpat-rada.gov.ua/docs/rishennya/5/30_sesion/rish_1146.pdf
9. «Берег-Карпати» логістично-індустріальний парк на україно-угорському кордоні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bereg-karpaty.com>
10. Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків : розпорядження Кабінету Міністрів України [прийняте 01.08.06] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. Законодавство. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/447-2006-%D1%80>.
11. Про укладення Угоди щодо регіонального розвитку Закарпатської області між Кабінетом Міністрів України та Закарпатською обласною радою Угода : рішення Закарпатської обласної ради [прийняте 28.12.2010] [Електронний ресурс] // Закарпатська обласна рада : офіц. веб-сайт. – <http://document.ua/pro-ukladennja-ugodi-shodo-regionalnogo-rozvitku-zakarpatskodoc69036.html>
12. Про індустріальні парки : проект закону України [подано 15.04.11] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=40173&pf35401=211396

Зубар І.В.

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Від початку проведення земельної реформи в Україні, об'єктом реформування стали землі майже 12 тисяч господарств, а 6,91 мільйонів селян набули права на земельну частку (пай). Однак від початку реформування пройшло вже більше 20 років, а питання впровадження ринку землі ще досі залишається відкритим. Для виконання поставлених завдань щодо його вирішення, варто розглянути практику розвинених держав, у яких, на відміну від несформованого земельного ринку України, він має багаторічну, а часто і багатовікову історію [4].

Головною умовою для запровадження ефективного ринку земель сільськогосподарського призначення є прийняття закону «Про ринок земель», який в Україні

вже пройшов перше читання у Верховній Раді. Розглянемо ключові його положення в контексті зарубіжного досвіду.

В закордонних країнах є практика встановлення обмежень щодо осіб на права власності. У Норвегії, наприклад, дозвіл на купівлю сільськогосподарських земель видається лише особам, що мають необхідну професійну підготовку і згодні проживати у відповідній місцевості та вести своїми силами господарство.

У Франції переважне право купівлі сільськогосподарських земель має агентство з регулювання ринку землі (SAFER). Воно сприяє продажу земель, в першу чергу початківцям і молодим фермерам, для того щоб контролювати розподіл земель у господарствах.

Кожний рік у Франції продається 500 тис. га сільськогосподарської землі (всього 33 млн га). Кожного року САФЕР продає і купує 80 000–100 000 га, тобто четверту чи п'яту частини французького земельного обороту [3].

А в законі України «Про ринок земель» (ст. 10) прописано що право власності на землю сільськогосподарського призначення можуть набувати лише громадяни України, держава та територіальна громада. В результаті доопрацювань з кола покупців було виключено фермерські господарства. Хоча у ст. 45 зазначено, що в конкурсах на право придбання землі у власність або оренду можуть брати участь юридичні особи. Заборонена також продаж земель іноземцям, коли у США, наприклад немає такої заборони але встановлено відсоткове обмеження обсягу земель у власності іноземних компаній [4].

Для ефективного розвитку земельного ринку України є корисним розглянути іноземний досвід створення державних координуючих організацій. Варта уваги французька організація САФЕР, вона покликана поліпшити життя сільськогосподарських виробників. Перший вид діяльності САФЕР – купівля землі напряму у власників (90% діяльності), яку потім ця організація повинна продати, при чому продається земля не тому, хто дає більшу суму, а тому, хто потребує збільшення. Для боротьби із земельною спекуляцією, у випадку, коли земля продається дуже дорого САФЕР може знизити ціну [3].

Створення подібної установи дасть можливість уникнути багатьох помилок при знятті мораторію на продаж земель. Це допоможе встановити фіксовані ціни на сільськогосподарську землю, запобігти розпорошенню земельних паїв, захистити простих фермерів, створити єдину національну базу сільськогосподарських земель.

Встановлено в Україні також обмеження максимальної площі земельних ділянок сільськогосподарського призначення у власності однієї особи (ст. 14), що становить 100 гектарів. Загальна площа земельних ділянок, яка може перебувати в оренді однієї особи не може перевищувати 6000 гектарів сільськогосподарських угідь на території одного району та не більше 5 відсотків площі сільськогосподарських угідь на території області. А прописавши, що одна компанія може володіти багатьма ділянками в різних регіонах України, автори проекту зазначили, що орендар зобов'язаний зареєструватися за місцем розташування однієї ділянки [1].

Практика встановлення граничних розмірів сільськогосподарської земельної власності є загальноприйнятною у країнах Європейського співтовариства. Наприклад, гранична норма власності у Франції складає 125 га, Данії – 130 га, Румунії – 200 га, Іспанії – 250 га, Угорщині – 300 га, Польщі – 500 га. В Японії – не більше 3 гектари.

Варто звернути увагу на практику США, де для фермерів обмежується загальна сума підтримки зі зростанням земельних площ, за рахунок чого розширення землекористування понад 800 га втрачає економічний сенс [5].

**Таблиця 1. Ефективність використання земель
у сільському господарстві країн світу та в Україні**

Країни	Сільськогосподарські угіддя				Одержано валової продукції з 1 га, дол. США	Орендна плата за 1га, дол. США
	всього, млн га	у тому числі рілля, млн га	розораність сільгосп- угідь, %	площа орендованих земель, %		
США	431,5	154,9	35,9	39	580	187,0 1
Франція	30,7	17,7	57,6	63	1400	230,0 1
Німеччина	11,9	7,3	61,3	62	2650	260,0 1
Україна	41,6	32,5	78,1	52	272	34,6 1

Важливим критерієм привабливості ринку земель України є економічні показники її використання, які ми можемо розглянути в табл. 1 та порівняти з іншими країнами. За даними видно що в порівнянні з розвинутими державами ми маємо значно нижчі показники по вартості валової продукції з 1 га та найвищий показник розораності, що говорить про екстенсивний тип господарювання. Крім того в Україні найдешевша орендна плата [2].

Велику увагу у процесі координації ринку земель сільськогосподарського призначення слід приділити державному регулюванню, оскільки грамотна організація процесів ринкового перерозподілу земель дозволить не тільки уникнути більшої частини негативних наслідків залучення землі в ринковий оборот, але і повною мірою реалізувати потенціал земельного ринку як механізму саморегулювання у сфері землекористування і залучення додаткових фінансових ресурсів у виробництво за рахунок інвестиційних вкладень.

Список використаних джерел:

1. Проект закону України «Про ринок земель».
2. Данкевич А.Р. Особливості розвитку земельних відносин / А.Р. Данкевич // Землеустрій і кадастр. – 2011. – № 2. – С. 36.
3. Кірейцева О.В. Іноземний досвід формування земельного ринку / О.В. Кірейцева // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 174–178.
4. Матеріали щодо запровадження ринку земель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ng.gov.ua/ru/zemelnie-resursi/zem-info>
5. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.selskohozjajstvennye-zemli.ru/prodazha-zemli-selhoz-naznachenija.html>

Казаринов С.Ю.

Байкальский государственный университет экономики и права

г. Иркутск, Российская Федерация

РОЛЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА (на примере Иркутской области)

Социально-экономическое развитие определяется, во многом, привлечением отечественных и иностранных инвестиций. Исходным пунктом для принятия решения об инвестировании является оценка его инвестиционных качеств. Она базируется на состоянии внутренней и внешней среды, в которой она функционирует. Комплексная оценка инвестирования региона во взаимосвязи с внешней средой получила название инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность, как отмечает М.Н. Крейнина, «зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние». Однако, если сузить проблему, инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов» [1]. В работах В.М. Власовой, И.В. Журавковой, Э.И. Крылова эта позиция разделяется, но подчеркивается, что «инвестиционная привлекательность характеризуется устойчивостью финансового состояния, конкурентоспособностью продукции (услуг), клиентоориентированностью предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей. Немаловажное значение для усиления инвестиционной привлекательности имеет уровень инновационной деятельности» [2]. И.И. Веретенников, И.В. Сергеев предлагают проводить инвестиционную привлекательность субъектов хозяйствования во взаимосвязи с оценкой эффективности инвестиций и инвестиционной деятельности. «Эффективность инвестиций определяет инвестиционную привлекательность, а инвестиционная привлекательность – инвестиционную деятельность. Чем выше эффективность инвестиций, тем выше уровень инвестиционной привлекательности и масштабнее инвестиционная деятельность, и наоборот» [3].

В работах П.А. Лях, Л.А. Мекрушевой, Г.Г. Модорской, И.Н. Новиковой инвестиционная привлекательность предприятия трактуется как совокупность экономико-психологических показателей предприятия, определяющих для инвестора возможность получения максимальной прибыли при минимальном риске вложений средств [4].

По результатам рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации в 2010-2011 гг. Иркутская область соответствует уровню 2В «средний потенциал – умеренный риск» [5]. Это означает, что Иркутская область отнесена к субъектам Российской Федерации – «точкам роста», имеющим высокий инвестиционный потенциал и значительные ресурсы развития. В 2011 г. Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's повысила кредитные рейтинги Приангарья с «B+» до «BB-» [6]. Рейтинг региона по национальной шкале повышен с «ruA+» до «ruAA-». Прогноз изменения рейтингов остается «Позитивным».

Регион поддерживает умеренный уровень долга, характеризуется хорошо диверсифицированной экономикой с долгосрочным потенциалом роста. Прогноз «Позитивный» по долгосрочным кредитным рейтингам региона – это показатель того, что восстановление экономики Иркутской области и его твердая приверженность сдерживанию роста текущих расходов имеют возможность способствовать сокращению объема условных обязательств, а также росту необходимых капиталовложений в инфраструктуру без значительного увеличения долга и нагрузки на бюджет региона.

Таким образом, в развитии инвестиционной деятельности в Иркутской области наблюдается положительная динамика. Объем инвестиций в экономику Иркутской области в 2010 г. составляет 119394,9 млн. рублей. Основным источником инвестиций в основной капитал остаются собственные средства организаций (до 70%) [7].

Поступления иностранных инвестиций в 2010 г. выполняются на сумму 4461 млн. руб., что составляет около 3,7% от общего показателя инвестиций в экономику региона. Преобладающая часть иностранных инвестиций (более 90%) реализуется в форме прочих инвестиций, которые являются торговыми кредитами на покупку оборудования, в основном, для лесопромышленного и металлургического сектора. Основными странами-инвесторами являются Великобритания, Греция (Кипр), Китай и США, доля этих стран составляет около 70% общего объема иностранных инвестиций.

Первое место (30%) по распределению инвестиций занимает обрабатывающие производства, в том числе, химическая промышленность (8,6%), металлургические производства (6,2%), целлюлозно-бумажное производство (4,4%), второе место – транспорт и связь (25%), третье место – электроэнергия, газ и вода (12%) всех инвестиций.

Свыше половины инвестиций в основной капитал по крупным и средним хозяйствующим субъектам реализуется в городах Иркутск, Ангарск, Тайшет, Саянск и Братск. Ежегодный объем инвестиций в каждом из этих городов составляет более одного миллиарда рублей. В 10 муниципальных образованиях, реализуется наибольший объем (около 80%) инвестиций в основной капитал хозяйствующих субъектов, зарегистрированных и осуществляющих деятельность на территории Иркутской области. В трех районах Иркутской области (Балаганский, Катангский, Мамско-Чуйский) на протяжении нескольких лет объем инвестиций составляет менее 1 млн. руб. ежегодно.

Анализ инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов Иркутской области показывает, что около 30% инвестиций осуществляется хозяйствующими субъектами государственной и муниципальной формы собственности, еще около 30% – хозяйствующими субъектами, входящими в финансово-промышленные группы. На долю малых и средних хозяйствующих субъектов приходится от 15 до 20% инвестиций в основной капитал. Остальные инвестиции в основной капитал и расчеты статистики входят в группу «Прочие».

В то же время в Иркутской области темпы роста инвестиций в основной капитал ниже общероссийского уровня. По объему инвестиций в основной капитал среди субъектов Российской Федерации Сибирского федерального округа Иркутская область занимает 3-5 места. По объему инвестиций на душу населения рейтинг Иркутской области в 2009-2010 гг. находится на III месте соответственно, его абсолютная величина выше среднего показателя по Сибирскому федеральному округу. По объему поступлений иностранных инвестиций Иркутская область занимает III место в Сибирском федеральном округе. По объему иностранных инвестиций на душу населения в рейтинге субъектов Российской Федерации в Сибирском федеральном округе Иркутская область стабильно находится на IV строке рейтинга. Данные статистики свидетельствуют о том, что потенциал в развитии инвестиционной деятельности в Иркутской области до конца не использован.

Основными проблемами в развитии инвестиционной деятельности, на наш взгляд, являются недостаточный уровень развития производственной инфраструктуры (электроэнергия, тепло, дороги), невысокое качество предлагаемых инвесторам инвестиционных проектов, недостаточный уровень информированности потенциальных инвесторов о возможностях и преимуществах инвестирования в Иркутскую область.

Анализ реализации мероприятий по поддержке инвестиционной деятельности в 2009-2010 гг. показывает, что администрацией Иркутской области и муниципальными образованиями в индивидуальном порядке используются следующие формы: предоставление гарантий, бюджетных кредитов, субсидирование процентной ставки по кредитам, привлеченных инвесторами, предоставление налоговых льгот. Применение данных форм носит избирательный характер ввиду ограниченности средств в бюджетах и, кроме того, по своей сути они не могут качественно изменить ситуацию в сфере инвестиционной деятельности.

Среди мер непрямого характера, основными формами оказания поддержки являются: работа Координационного банковского Совета при Губернаторе Иркутской области; включение в Перечень приоритетных проектов Иркутской области; создание системы добровольной аккредитации участников инвестиционного процесса – консалтинговых компаний и индивидуальных консультантов; продвижение инвестиционных проектов на мероприятиях по инвестиционной тематике (Байкальский экономический форум 2008, 2009, 2010, 2011 гг.). Выполнение данных мероприятий вызвано объективной необходимостью: запросами инвесторов, визитами иностранных делегаций, участием Иркутской области в различных форумах и выставках, а также презентациями инвестиционных проектов по Иркутской области. Применение этих и других косвенных мер поддержки инвестиционной деятельности должно позитивно повлиять на инвестиционный климат в Иркутской области.

Следует отметить, что применяемые сегодня шаги по развитию инвестиционной деятельности в Иркутской области не в полной мере решают пере-

численні вище проблеми. Очевидно, що без систематическої, запланованої роботи з інвесторами, успіха добитися неможливо.

Для рішення вищеперечислених проблем необхідно забезпечити наявність достовірної інформації про хід реалізації інвестиційних проєктів і планів великих і середніх господарюючих суб'єктів Іркутської області. В розвиток цих планів і в відповідності з територіальними пріоритетами Іркутської області необхідно забезпечити наявність необхідної енергетическої, теплової, дорожньої і іншої інфраструктури. Крім того, необхідно створити механізми підвищення якості проєктів, пропонуємих інвесторам, а також послідовно реалізовувати заходи по залученню інвесторів до реалізації інвестиційних і інфраструктурних проєктів.

Список использованных источников:

1. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 1994. – 256 с.
2. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
3. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенников. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 272 с.
4. Инвестиционная привлекательность предприятия / [И.Н. Новикова, Г.Г. Модорская, Л.А. Мекрушева, Н.В. Шестакова, П.А. Лях]. – Пермь, 1994.
5. Рейтинговое агентство Эксперт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/database/regions/irkutsk/> tml
6. Служба кредитных рейтингов Standard & Poor's [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gfu.ru/dolg/section.php?IBLOCK_ID=30&SECTION_ID=260
7. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Иркутской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irkutskstat.gks.ru/digital/region17/default.aspx>

Каменський В.М., д.е.н. Мешко Н.П.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ НІМЕЧЧИНИ

Питання забезпечення енергетичної безпеки (ЕнБ) завжди були пріоритетними питаннями соціально-економічного розвитку будь-якої країни світу. Особливої уваги вони набувають в дійсних умовах: обмеженість запасів традиційних паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), в першу чергу нафти й природного газу, та зростаючий попит на енергоресурси значним чином загострили ситуацію на світових та регіональних енергоринках, що визначилося в значному підвищенні цін на ПЕР, зростанню конкуренції та монополізування їх видобутку та транспортування; значної уваги набули питання глобальних кліматичних змін, де енерго-

виробництво та енергоспоживання є головною причиною глобальних кліматичних змін.

Сьогоднішня Німеччина – це один з найбільших споживачів енергії у світі. На тлі нестачі сировини і необхідності враховувати вимоги екологічної безпеки, в країні діють стратегічні програми раціонального використання енергії. Протягом 2002-2004 рр. країна займає перше місце в Європі по споживанню електроенергії, яку вона імпортує (рис. 1).

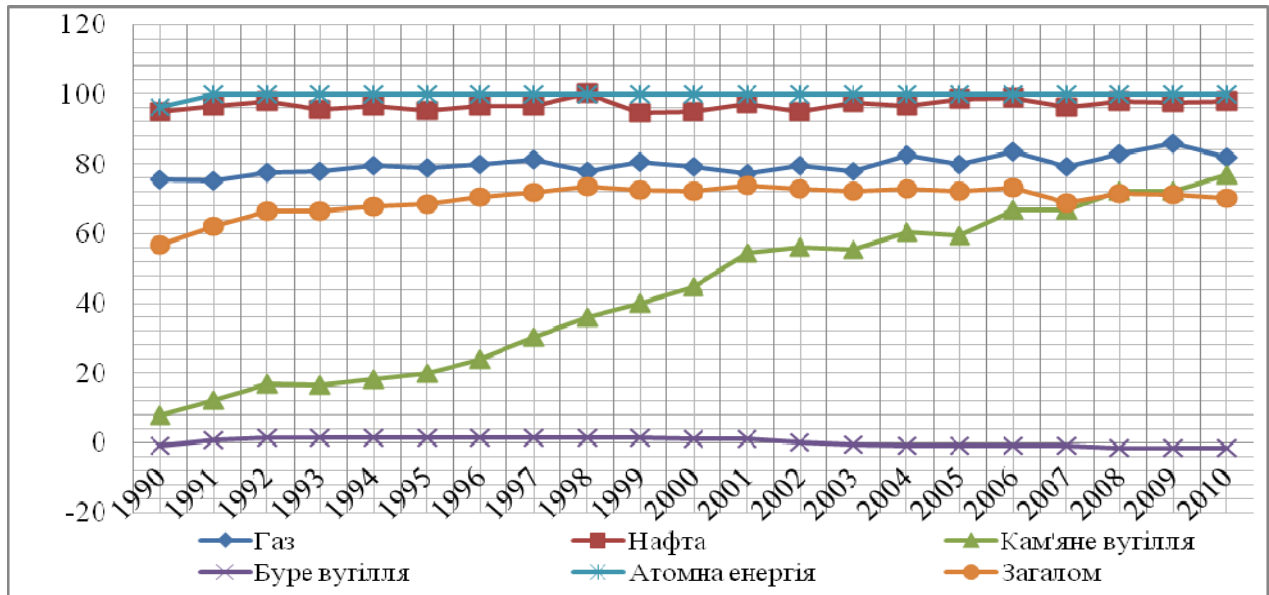


Рис. 1. Динаміка зростання імпортозалежності Німеччини від джерел енергопостачання в період 1990–2010 рр., % [2]

Зважаючи на те що, виробники енергії на внутрішньому ринку не в змозі задовольнити зростаючий попит, Німеччина є імпортером ПЕР, в першу чергу нафти, природного газу, кам'яного вугілля, а загальний обсяг імпортованих ПЕР станом на 2010 р. склав приблизно 70% [2].

З метою послаблення залежності країни від імпорту, Німеччина вже протягом тривалого часу впроваджує стратегію диверсифікації джерел надходження енергії та сировини, щоб забезпечити собі максимально стабільне постачання, та нівелювати загрози енергетичній безпеці.

Особливої уваги в складі паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) Німеччини заслуговує атомна енергетика, яка виробляє близько 28% електроенергії в країні [1]. Останнє десятиліття в Німеччині особливо актуальною є тема згортання цієї технології виробництва електроенергії у зв'язку з її підвищеною небезпечністю для екології.

Після аварії на першій Фукусімській АЕС, урядом країни було прийнято рішення про відмову від подальшого розвитку ядерної енергетики. На момент прийняття цього рішення, в країні залишилося працювати 9 енергоблоків атомних електростанцій, які мають бути поступово закриті до кінця 2022 р. [3]. Урядом Німеччини розроблено декілька основних стратегічних програм подолання майбутнього дефіциту енергії, зокрема, впровадження інноваційних енергозбері-

гаючих технологій, програм розвитку НВДЕ, програми підвищення енергоефективності економіки та приватного сектору, програми розвитку нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії, програма збільшення імпорту ПЕР (здебільшого зі східних регіонів) та збільшення видобутку вугілля.

На основі аналізу статистичних даних Німецького міністерства охорони навколишнього середовища було визначено, що пріоритетною стратегією покриття дефіциту енергії в країні обрано розвиток нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії (НВДЕ). Згідно із запропонованим планом розвитку цієї галузі за рахунок НВДЕ до 2020 р. планується забезпечити 30% попиту на енергоносії у структурі енергоспоживання країни, а станом на 2010 р. ця частка складає 11,1% [4].

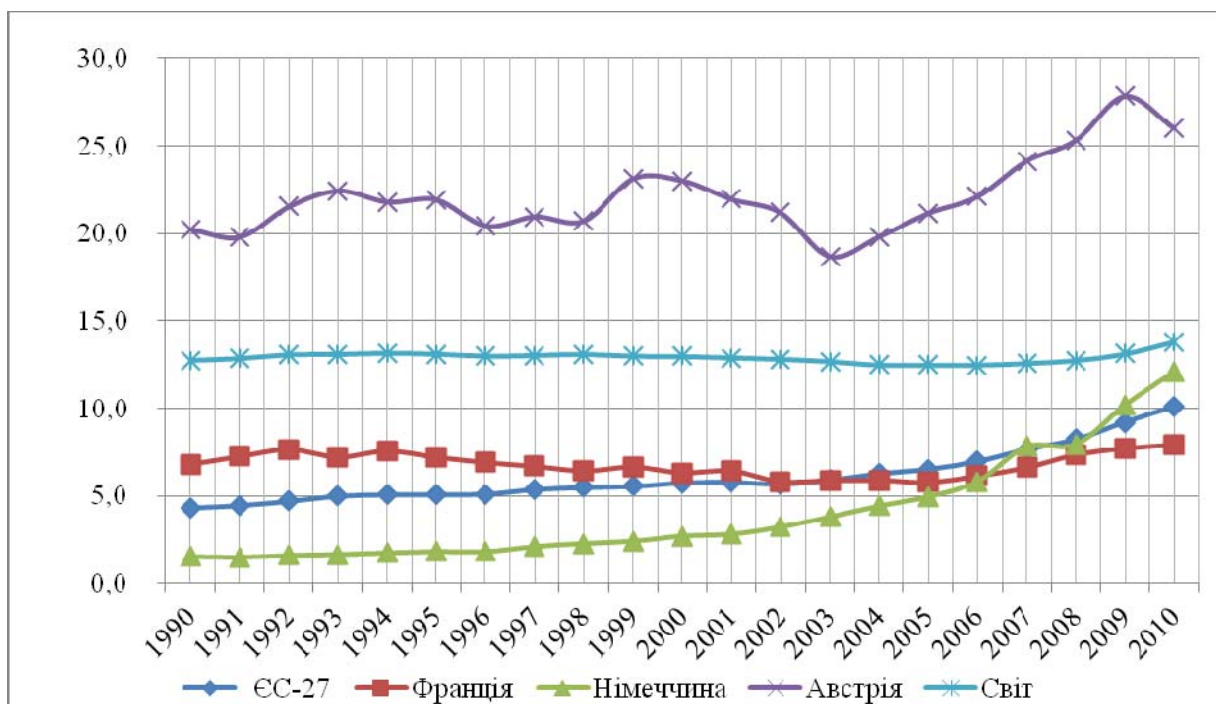


Рис. 2. Частка НВДЕ у загальному споживанні первинної енергії деяких країн світу, ЄС-27, Світ, 2000–2010 рр., % [2]

За останні роки в Німеччині частка НВДЕ у загальному обсязі споживання енергії майже наблизилася до світового рівня (рис. 2). Позитивні оцінки експертів щодо моделі розвитку німецького ринку НВДЕ та збільшення інвестицій у цей сектор економіки – є вагомими чинниками, які демонструють перспективність розвитку галузі. Зростання зацікавленості з боку провідних світових компаній, залучення значних інвестицій та чинна політика Німеччини, що спрямована на підтримку НВДЕ – всі ці фактори свідчать про ефективність обраної стратегії енергетичної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Суходоля О.М. Енергоефективність економіки у контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації: монографія / О.М. Суходоля. – К.: НАДУ, 2006. – 400 с.

2. BP Statistical Review Energy, June 2008 [Електронний ресурс]. – 2008. – 48 р. – Режим доступу: <http://www.bp.com/statisticalreview>
3. Міністерство захисту навколишнього середовища ФРН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bmu.de/>
4. Німецька енергетична агенція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dena.de> Deutsche Energie-Agentur GmbH

Карась О.С.

Тернопільський національний економічний університет, Україна

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ ДО ЧЕМПІОНАТУ ЄВРО 2012

Україна увійшла в ТОП-3 найбільш туристично привабливих країн світу за версією путівника «Lonely Planet». Видання, яке належить BBC Worldwide, представило перелік 10 країн, які варто відвідати в 2012 році. Відповідне голосування провели серед найвідоміших туристичних експертів.

«Lonely Planet» описує Україну, як «найбільшу загадку Європи» і господарку майбутнього Євро-2012. Саме завдяки силі футболу Україна готується вразити безпрецедентну кількість гостей своїм шармом.

Україна є співорганізатором Євро-2012 і чотири приймаючі міста, а саме: Київ, Львів, Харків та Донецьк, були вибрані таким чином, щоб максимально зацікавити футбольних фанатів у відвідуванні країни в подальшому [1].

Транспортна система України представлена практично усіма видами наземного, водного та повітряного транспорту. За довжиною мережі залізниць Україна посідає друге місце у Європі. Вигідне географічне розташування України обумовлює проходження її територією чотирьох Пан'європейських транспортних коридорів (табл. 1), шести коридорів Організації співробітництва залізниць та транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія (рис. 1).

На рис. 1 подано схему проходження стратегічно важливих транспортних коридорів територією України.

- Центральна Європа – країни СНД;
- Південна Європа, Близький Схід, Африка – країни СНД;
- Скандинавія, Балтика – Близький Схід, Закавказзя, Центральна Азія;
- Північна Європа – Середня Азія, Китай, Далекий Схід.

Одним із ключових пріоритетів транспортної політики нашої держави є подальша потужна розбудова транспортної інфраструктури, яка б сприяла реалізації транзитного потенціалу України. Повноцінне розкриття транспортного потенціалу кожної держави можливе лише за умов тісної взаємодії з сусідніми країнами.

Транспортні коридори, які функціонуватимуть в Україні до Євро-2012, активні у розвитку залізничного транспорту і найближчим часом в Україні буде

електрифіковано 4,5 тис. залізничних колій, що значно покращить як екологічну ситуацію, так і дозволить зменшити використання кількості палива [5].

Участь України в організації ЧС-2012 підвищила інвестиційну привабливість країни, тому Міністерством інфраструктури було сформовано перелік 17 першочергових інвестиційних пропозицій на загальну суму 2,24 млрд. дол. США, активно ведеться робота з підготовки до проведення аукціону з метою залучення інвесторів для фінансування необхідних бізнес-проектів. Крім коштів інвесторів, до процесу підготовки залучені й гроші світових фінансових структур: Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Європейського інвестиційного банку та інших. За кредитні кошти у поточному році здійснюється 20 проектів, обсяг кредитів по яких становить 4757,28 млн. дол. Серед них завершена реалізація по 5 проектах ЄБРР на суму 344,38 млн. дол., знаходяться в стадії реалізації 4 проекти на суму 630,4 млн. дол., у стадії підготовки – 8 проектів на суму 3120 млн. дол., у стадії ініціювання – 2 проекти на загальну суму 662,5 млн. дол. [6].



Рис. 1. Схема стратегічно важливих транспортних напрямків, що проходять територією України [2]

Рішення проблем на державному рівні Укрзалізниці передбачається Концепцією Державної програми реформування залізничного транспорту України по удосконаленню залізничних перевезень на найближчі роки та перспективу. Відповідно до цієї програми передбачається взаємодія департаменту з державою, тому що без державних інвестицій залізниця не зможе вирішити усіх проблем.

У 2011 році на виконання Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу Укрзалізниця інвестувала 5,3 млрд грн. [7] .

Робота з підготовки залізничної інфраструктури здійснюється з багатьох напрямків. На напрямках впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів Львів – Здолбунів, Здолбунів – Шепетівка – Коростень – Київ, Київ – Полтава – Харків, Полтава – Красноград – Лозова, Лозова – Донецьк були виконані наступні ремонтно – колійні роботи:

- модернізація та капітальний ремонт пристроїв автоматики;
- телемеханіки і зв'язку;
- модернізація пристроїв електропостачання та будівельно-монтажних робіт.

Таблиця 1. Міжнародні транспортні коридори України

Транспортні коридори	Маршрут	Країни учасниці	Протяжність
1. Пан-європейський транспортний коридор №3	Берлін (Дрезден) – Вроцлав - Львів-Київ	Німеччина, Польща, Україна	1640 км
2. Пан-європейський транспортний коридор №5	Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів	Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна	1595 км
3. Пан-європейський транспортний коридор №7	Дунайський (водний)	Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна	1600 км
4. Пан-європейський транспортний коридор №9	Гельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Київ(Москва) – Одеса (Кишинів) – Пловдив – Бухарест – Александрополіс (з 4-ма відгал.)	Фінляндія, Росія, Україна, Білорусь, Молдова, Румунія, Греція	3400 км

Розроблено автором на основі джерел [3; 4].

Також, продовжується будівництво залізнично-автомобільного мостового переходу через р. Дніпро в м. Києві [8].

На сьогодні фахівцями Укрзалізниці та Південної залізниці проводяться роботи відповідно до умов укладених контрактів: з корейським виробником «Hyundai Rotem» на закупівлю 10-ти міжрегіональних двосистемних електропоїздів, з АТ «Шкода вагонка» на закупівлю 2-х міжрегіональних двоповерхових електропоїздів та з ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» на придбання 1-го міжрегіонального поїзда локомотивної тяги, а саме узгоджуються технічні вимоги та процедури проведення випробувань.

Відповідно до укладеного контракту з АТ «Шкода вагонка» на закупівлю двох міжрегіональних двоповерхових електропоїздів здійснено передплату на суму 216,0 млн. гривень.

В рамках підготовки залізничної галузі до проведення в Україні чемпіонату Європи 2012 року з футболу Укрзалізницею у 2011 році заплановано проведення навчання з професійного спілкування іноземними мовами для 2922 працівників пасажирського господарства, з них пройшли навчання – 2223.

У 2009 році розроблено та впроваджено в експлуатацію систему бронювання та продажу залізничних квитків через мережу Інтернет (АСС «е-Квиток»). З початку впровадження послуг:

- резервування місць – викуплено в касах 36887 замовлень на 57441 місце;
- оформлення проїзних документів з відкладеним друком (оплата проїзду за

допомогою платіжних карток) – оформлено та оплачено 414697 замовлень на 598339 місць.

В системі українських залізниць йде удосконалення та розширення можливостей створеної системи бронювання та продажу залізничних квитків через мережу Інтернет на розробку програмного забезпечення формування фінансової звітності за результатами оформлення проїзду у міжнародному сполученні, розробку автоматизованих робочих місць (АРМів) ведення нормативно-довідкової інформації згідно з тарифом «Схід-Захід» та розробку програмного забезпечення повернення платежів у міжнародному сполученні [9].

Завдяки коштам Європейського банку реконструкції і розвитку ЄБРР вже розпочато реалізацію проекту «Розвиток залізничних шляхів України» на суму 51,88 млн. дол. США, «Впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України» на суму 200 млн. дол. США, буде реалізовано проект «Оновлення рухомого складу залізниць» загальною вартістю 125 млн. дол. США під державні гарантії Уряду. По спільному проекту Укрзалізниці та Світового банку «Підвищення пропускної спроможності залізничного напрямку Знам'янка–Долинська–Миколаїв–Херсон–Джанкой» готуються необхідні документи для Кредитної та Гарантійної угод. По проекту «Будівництво залізнично-автомобільного мостового переходу через Дніпро в м. Києві на залізничній ділянці Київ – Московський – Дарниця » кредит на 700 млн. дол. США був наданий Дойче Банком АГ (Deutsche Bank), а загальна вартість проекту – 9,2 млрд. грн. [6].

Одним із ключових факторів, що позитивно впливають на обсяг перевезень залізничним транспортом, є стабільність роботи туристичних фірм та підприємств.

Пріоритетним напрямком інвестиційної діяльності залізничного транспорту є оновлення рухомого складу, модернізація діючого парку та залізничних колій, також передбачається інвестування в реконструкцію та будівництво об'єктів залізничної інфраструктури. Інвестування передбачено за рахунок власних, кредитних коштів та за рахунок амортизації власних засобів підприємств залізничного транспорту.

Список використаних джерел:

1. Обозреватель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sport.oboz.ua/football/ukrainavoshla-v-trojku-samyih-privlekatelnyih-turisticheskikh-stran.htm>
2. Бакаєв О.О. Міжнародні транспортні коридори – пріоритет української економічної перспективи / О.О. Бакаєв, С.І. Пирожков, В.Л. Ревенко // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. Україна в ХХІ ст.: концеп. та моделі екон. розв.: щорічник наук. пр. – 2001. – Вип. 23. – С. 474-491.
3. Ремига Ю.С. Аналіз тенденцій розвитку транспортної інфраструктури України / Ю.С. Ремига // Збірник наукових праць НАУ. – 2008. – № 20. – С. 263-273.
4. Бакаєв О.О. Міжнародні транспортні коридори – особливий пріоритет України на шляху інтеграції у світову економічну систему / О.О. Бакаєв, С.І.Пирожков, В.Л. Ревенко // Стратегічна панорама. – 1999. – № 4.
5. Міністерство інфраструктури України. Борис Колесніков: «Підготовка до Євро-2012 стала надзвичайно потужним стимулом для розвитку інфраструктури всієї України» від

- 25 жовтня 2011 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/uk/news/24205.html>
6. Транспортна інфраструктура України – цивілізоване обличчя країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua/uk/zmi/16442.html>
 7. Державна цільова програма підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу. Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 22 лютого 2008 року №107.
 8. Офіційний портал кабінету міністрів України. Прес-служба Державної адміністрації залізничного транспорту від 7.11. 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244677617&cat_id=244276429
 9. Міністерство інфраструктури України. Стан підготовки залізничного транспорту до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу від 11 жовтня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/uk/transport_railway/24090.html

Карманов А.А.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург, Российская Федерация*

ФАКТОРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА В СИТУАЦИИ РИСКА НА ПРИМЕРЕ МИРОВЫХ АВТОКОНЦЕРНОВ

В конце прошлого столетия проблема потребления приобретает новую специфику. Современное общество способствовало доминированию новых потребительских качеств: знаний и риска. Рост информации, изобилие представленных товаров и услуг, недоверие между субъектами потребительских отношений приводит к усилению неопределённости потребительской среды, а как следствие, способствует росту вероятности попадания потребителей в ситуацию риска. В условиях доминирования дефицита долгое время, почти невозможности приобрести автомобиль в частное пользование делает российских потребителей недостаточно защищёнными и приспособленными в современных условиях риска, неопределённости.

Современный потребитель при осуществлении покупки сталкивается с четырьмя моделями потребительских рисков. Первая модель демонстрирует риски, возникающие при взаимодействии между потребителем и товаром, из-за отсутствия опыта потребления и наличия огромного количества информации о товарах и услугах, которые человек не может быстро воспринимать, усваивать и обрабатывать. Вторая модель потребительского риска возникает в результате отношений потребителей и общества, диктующего свои правила потребления. Третья модель появляется из-за отсутствия социальной ответственности продавца и потребителя и доверия друг к другу. Четвёртая модель потребительских рисков касается потребительского поведения как реакции на негативный результат покупки. Недовольство от покупки автомобиля в наше время не редкость. Возникает ситуация выбора между вариантами: смириться с потерей денег, вернуть товар обратно в магазин или подавать иск в суд.

Под потребительским риском понимается вероятность возникновения ситуации, сопровождающейся потерей части человеческого потенциала (например, здоровья, душевного равновесия, денег) наступившей после осуществления потребительского поведения без должного осмысления реальной ситуации и оценки будущих результатов. Именно такое поведение будет считаться потребительским рисковым поведением. Потребительские риски могут быть: экономическими, характеризующиеся потерей определённой денежной суммой. Могут привести к снижению душевного равновесия и неудовлетворённости, которая возникает в результате покупки; физическими, связанными с угрозой ухудшения состояния здоровья.

Автомобиль – это товар особого выбора, человек приобретает его не на один день, а может быть на долгие годы. Кто-то приобретает автомобиль для личных поездок, кто-то для работы. Так или иначе, потребитель хочет приобрести надёжный и дешёвый автомобиль, который не создаст проблем. При этом каждый потребитель попадает в ситуацию риска. Существует стереотип, что при покупке нового автомобиля покупатель застрахован от рисков, которые имеют место при покупке автомобиля с пробегом. Безусловно, что преимущества нового автомобиля несопоставимы с теми нюансами, которые подстерегают будущих покупателей. Риски, связанные непосредственно с покупкой автомобиля носят разнообразный характер.

Потребителю полезно будет перед покупкой задать себе следующие вопросы:

- как и где вы будете обслуживать ваше приобретение?
- какую страховую компанию лучше выбрать?
- где и кто будет ремонтировать ваше авто?
- что можно выбрать, как дополнительное оснащение для автомобиля?
- как правильно нужно общаться с сотрудниками ГИБДД, а также с другими участниками дорожного движения, будь то водители или пешеходы?

Эти вопросы вроде и кажутся долгоиграющими, но от ответа на них может многое зависеть. Например, в городе, где живёт автолюбитель, нет качественных автомастерских, специализирующихся на ремонте и обслуживании выбранной им марки авто. Так может все-таки стоит отказаться от покупки автомобиля именно этой марки?

В России, как правило, не практикуется практика обращения в юридические конторы. Однако владение автомобилем — это постоянный риск оказаться в сложной правовой ситуации. Например, обязанности и права автовладельца, его права как потребителя, всевозможные неурядицы и конфликты с компаниями-страховщиками. Необходимо заранее продумать все возможные сценарии поведения и действий, это может довести до стрессового состояния.

Автор использовал собственные наблюдения, опыт знакомых и интервью с сотрудниками ряда автосалонов, согласившихся на условиях анонимности рассказать о том, что приходится им делать ради продажи машин.

Как правило, взаимоотношения покупателя с автосалоном состоят из четырех

этапов: выбора автомобиля, его заказа, получения и дальнейшего сервисного обслуживания.

Первый этап – выбор автомобиля. Начнём с того, что потребитель, ещё не купив автомобиль, рискует быть обманутым. Поэтому при изучении характеристик автомобилей, лучше всего опираться на несколько источников или сайт представительства автозавода в России. Зачастую в автомобильных журналах и даже на сайте или рекламно-информационных материалах автодилера указаны некорректные данные об автомобиле. Но хуже того – персонал в автосалонах не всегда знает все технические характеристики, а бывает, и умышленно вводят в заблуждение. Например, завышают разгонную динамику, объем багажника, клиренс, сообщают о наличии салонного фильтра и оцинковке кузова, которых на самом деле нет. Как говорят продавцы-консультанты, их прямая заинтересованность продать тот автомобиль, который есть в наличии или на подходе. Заработная плата зависит от полностью оплаченного и выданного автомобиля, поэтому они заинтересованы навязать то, что может быть для потребителя не совсем актуально – дорогая комплектация, большая мощность двигателя и т.д. Например, когда покупается автомобиль некоторых марок и моделей, за кожаную отделку выдается комбинированный салон – кожа и кожзаменитель. Бывает, что обещают в начале года машину нового года выпуска. Это тоже может быть не правдой. Как правило, в начале года реализуются еще машины прошлого года. Не всегда заявляемый длинный гарантийный срок на самом деле является преимуществом. Гарантию имеют только определенные узлы, а наиболее важные, такие как ходовая, двигатель – могут быть с одинаковым гарантийным сроком.

После выбора автомобиля, индивид переходит ко второму этапу — заказ автомобиля и заключение договора. Заключая договор, покупателю необходимо проявить максимум внимания. Переписать его под потребителя никто не позволит, но, сообщая устно, например, о сроках поставки в течение 2-х месяцев в Договоре прописывают 70 рабочих дней. Разница почти в полтора раза. Несколько слов об ожидании автомобиля. За время ожидания также может измениться цена — если на заводе изменилась комплектация. Вас, конечно, заранее предупредят, но возможно и такое.

Получение автомобиля – радостный и долгожданный момент. В блеске новой машины бдительность притуплена. Как рассказали нам менеджеры, часто в салон машины приходят не только поцарапанные, но и битые. Никто об этом покупателю естественно не сообщит и цену не снизит, а быстренько подремонтируют и на выдачу. Кроме того существует риск того, что в комплектации по договору указываются одни данные, а на самом деле выдаются другие. Например, вместо резины Bridgestone работники сервиса ставят Kumho, которая значительно дешевле, надеясь на невнимательность потребителя. Часто ли покупатель смотрит на марку покрышек, покупая новый автомобиль? Мы сталкивались с ситуацией, когда консультант с технического центра может одобрить не рекомендованную резину, диски большего диаметра и т.д. Клиент установил, а во время очередного

гарантийного ТО выясняется, что оборудование несанкционированно и машина снимается с гарантии. Как мы уже сообщали выше, сотрудники автосалонов заинтересованы установить на автомобиль максимум дополнительного оборудования. Хорошо, если покупатель переплатил за коврики или сетку в багажник в два раза по сравнению с ценой обычного магазина, не очень разбирающемся в автомобилях человеку менеджеры автосалона могут предложить дополнительное оборудование, которое ухудшает эксплуатационные характеристики, например боковые пороги, которые, по сути, в том числе и снижают дорожный просвет. По сути, приобретая автомобиль, человек попадает на традиционного вида рынок, где каждый работает на себя и старается продать как можно больше, в том числе и не нужного товара.

И последний этап — обслуживание. Зачастую дилеры рекомендуют проходить ТО чаще, чем предусмотрено заводом. Они мотивируют это сложными российскими условиями эксплуатации, пугая снятием автомобиля с гарантийного обслуживания, но необходимо знать — гарантия на автомобиль сохраняется в любом случае.

При покупке автомобиля эмоции должны быть отставлены в сторону. Не стоит охотиться исключительно за какой-либо одной моделью автомобиля, поскольку есть риск пропустить более достойные варианты.

Сегодня ни для кого не секрет, что реклама воздействует на потребителя самым нещадным образом и выбор во многом зависит от степени раскрученности выбираемого бренда автомобиля, ведь зачастую мы приобретаем даже не вещь, а скорее символ. Что касается машины, то подходить к ее выбору нужно очень осознано, ведь это средство передвижения, и именно от его состояния и технических характеристик зависит наш комфорт, а в определенных ситуациях и жизнь. Многие автодилеры, рекламируя продаваемые ими машины, информируют покупателей о суперскидках. Тем не менее, покупатели не должны поддаваться на соблазн. В большинстве случаев, цену можно сбить еще ниже, чем указано на ценнике с суперскидкой. При продаже автомобиля в кредит, автодилеры любят концентрировать внимание покупателей на размерах месячных выплат. Следует сначала выяснить цену автомобиля и лишь потом договориться об условиях кредита или лизинга. Иначе есть риск разочарования. Увидев на рекламном плакате одну стоимость, в автосалоне выяснится, что эта цена для абсолютно пустой автомашины с минимумом опций.

Иногда автодилеры делают заманчивые предложения, которые могут отвлечь внимание покупателей от конечного предмета торга. Например, для совершения сделки могут быть предоставлены льготные кредиты или значительные скидки. Хотя, такое предложение может быть действительно достойным внимания, необходимо помнить о том, что важнее всего получить хороший автомобиль, а не льготы.

Перед покупкой автомобиля в кредит будущему автовладельцу следует выяснить условия финансирования подобной покупки в нескольких банках. Су-

ществует шанс того, что один из них может предложить более выгодные условия, чем партнеры автодилеров.

Для автолюбителя важно обратить особое внимание на системы безопасности машины. Наиболее важны наличие систем антиблокировки тормозов ABS, электронного контроля стабильности ESC, а также боковых подушек безопасности.

Кроме вот таких прямых опасностей и рисков потребителя может настигнуть множество скрытых рисков. Наряду с прогрессивными социокультурными переменами, авторы исследуют противоречивые последствия в аспектах в тех рисков и неравенств, которые порождены процессами автомобилизации. Автомобиль дает свободу. Но насколько либеральны современные законы, регулирующие ее? По выражению Судхира Ч. Раджана, автомобиль приучает нас к «фальшивой необходимости» [4]. То, что придумано людьми и то, без чего они ранее обходились, сегодня в силу привычки и широкого распространения стало предметом всеобщего пользования, без которого, как кажется, уже нельзя обойтись, и от этой своей тотальности и неизбежности стало социальным фактом в дюркгеймианском смысле. С.Ч. Раджан затрагивает проблему расизма, произвола дорожной полиции, классификации людей по типу автомобилей, на которых они ездят.

Автомобилизация воплощает собой прогресс, однако, хорошо известны и побочные эффекты этого явления. Покупка автомобиля, несомненно, переупорядочивает повседневную жизнь, подчиняя работу и досуг своим новым ритмам, но в то же время создает новые риски человеку и окружающей среде. Люди, привыкшие передвигаться на машинах, перестают ходить пешком; кроме того, непосредственная коммуникация между людьми становится более редкой из-за замкнутого пространства, в котором находятся водители и пассажиры. Иными словами, все достоинства автомобиля оборачиваются его же недостатками. По замечанию Бэна Финчама, на дороге находиться опасно в случае, если вы не в автомобиле и дорога к свободе оказывается вымощенной рисками для здоровья и жизни людей [1]. Марк Дерри анализирует феномен аварий, культурные коннотации со смертельным риском, исходящим от автомобиля [3].

По словам Дж. Урри 3, автомобиль – это средство достижения «свободы дороги»: возможность передвигаться на любой скорости, в любое время и в любом направлении, ограничиваясь лишь только системой транспортных развязок, которые во многих случаях соединяют между собой дом, рабочее место и точки досуга и отдыха. Автомобиль потенциально дает людям власть над пространством и временем, которую человечество пыталось обрести в течение столетий, приручив коня и изобретя колесо [2]. Кроме того, люди получают возможность организовать свою работу, отдых, передвижение независимо, автономно от других. Однако, идея «автомобильного» жизненного стиля, помимо своей прямой коннотации с высокими темпами и свободой, подразумевает, в том числе, и специфические условия иммобильности – в дорожных пробках, ставших неотъемлемой частью

повседневности для миллионов людей. Их поведение отливается в ритуализированные практики.

Таким образом, приобретение любого товара связано с риском. Приобретая автомобиль, товар сложного выбора, стоящий довольно дорого, а иногда и приобретённый на средства, скопленные годами или взятые в кредит, потребитель попадает в ситуацию в несколько раз превосходящую по степени риска другие покупки. В этой ситуации он старается обезопасить себя от потерь и неудач. Именно тогда продавцу автомобилей необходимо дать понять ему, что именно у него риск при покупке автомобиля самый минимальный, а автомобиль, купленный в этом автосалоне, проедет вокруг земного шара столько раз, сколько необходимо индивиду.

Таким образом, можно сформулировать основные факторы потребительского выбора в ситуации риска на примере мировых автоконцернов: автомобиль приобретается на долговременный период, к тому же из-за перенасыщенности вторичного рынка возникает проблема с продажей своего автомобиля; Высокая цена на автомобиль, возможность приобрести его в кредит; высокий уровень конкуренции в одном сегменте рынка, огромное количество информации в литературе, Интернете, у продавцов; покупка и использование автомобиля сопряжена с определёнными рисками: правовыми, экономическими, психологическими. Развитие рынка приводит к становлению таких характеристик потребительского общества как неопределённость и риск, которые связаны с отсутствием рационального подхода к практике потребления, и в связи с этим невозможностью калькуляции всех последствий, с усложнением социальных связей, усиливающих зависимость потребительского поведения от мнения окружающих, на первый план встаёт демонстрационное поведение, а автомобиль в первую очередь, является проявлением социального статуса.

Список использованных источников:

1. Fincham B. Bicycle Messengers and the Road to Freedom // Bohm S., Jones C. (eds) *Against Automobility*. – Maiden, Oxford: Blackwell Publishing, 2006. – P. 219.
2. Urry J. Global complexity and the car-system // *Automobilities*; ed. by M. Featherstone, N. Thrift, J. Urry. – London: Sage, 2005.
3. Dery M. Always Crashing in the Same Car: A Head-On Collision with the Machinic Phylum // Bohm S., Jones C. (eds) *Against Automobility*. – Maiden, Oxford: Blackwell Publishing, 2006.
4. Rajan S. Ch. Automobility and the Liberal Disposition // Bohm S., Jones C. (eds) *Against Automobility*. – Maiden, Oxford: Blackwell Publishing, 2006.

Касьянова Я. С.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Украина

ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА СТРАН ЕС

Социальная политика является одним из важнейших компонентов европейской интеграции. В договорах, учреждавших ЕОУС, ЕЭС и Евроатом, было предусмотрено осуществление некоторых мероприятий для решения социальных проблем, возникающих в ходе экономической интеграции. Так ЕОУС взяло на себя частичное финансирование пособий увольняемым шахтерам и металлургам, их профессиональной переподготовке, трудоустройства, гарантировало социальные выплаты и права трудящихся-мигрантов, являющихся гражданами государств-членов ЕОУС. Договор о Евроатоме содержал положения о нормах охраны здоровья работников и отменял ограничения по признаку национальной принадлежности на доступ к квалифицированной работе в ядерной энергетике (ст. 30-39, 96). Договор о ЕЭС определял общие контуры социальной политики Сообщества.

В 1986 г. в Едином европейском акте (ЕЕА) была поставлена задача формирования единого социального пространства, а также внесены дополнения в Римский договор о ЕЭС об ответственности государств-членов за решение социальных проблем (ст. 138). В Маастрихтский договор был внесен раздел «Социальная политика, образование, профессиональное обучение и молодежь» (ст. 146-150). Амстердамский договор наделил органы ЕС правом определять минимальные стандарты социальной защиты всех граждан Евросоюза, сохранив за государствами-членами право, устанавливая более высокие нормативы и применять собственные методы решения социальных проблем (ст. 135). Для проведения комплексной социальной политики была одобрена Хартия основополагающих прав граждан ЕС, созданы специализированные структуры в области социальной политики: Комитет по социальной защите, Европейский центр развития профессионального обучения, Фонд улучшения условий жизни и труда и др.

Но только в начале XXI в. в ЕС была создана правовая база и образованы соответствующие наднациональные органы для осуществления единой социальной политики на территории Евросоюза. Однако говорить о проведении единой (скоординированной) социальной политики на территории Союза рано. Остаются проблемы дискриминации по возрасту, инвалидности, вероисповеданию, до сих пор нет свободного движения рабочей силы на всей территории ЕС (каждая страна самостоятельно устанавливает социальные гарантии приезжающих в нее на работу людей).

Создание единого социального пространства на территории ЕС стало еще более затруднительным после расширения Союза. Так, «старые» члены ввели ограничения на своих рынках труда во избежание большого притока рабочей силы из этих стран. В июне 2008 г. министры труда стран ЕС согласовали проект новой

директивы, регулирующей продолжительность рабочей недели, а также правила в области оплаты труда. Такой документ является важным вкладом в разработку единых социальных стандартов в Европе. В начале 2009 г. такие страны как Греция, Испания, Венгрия и Португалия открыли свои рынки труда для работников из Болгарии и Румынии. Из 15 «старых» стран-членов ЕС только Германия и Австрия и в незначительной степени Бельгия и Дания ограничивают доступ на свои рынки труда граждан из стран Восточной Европы. С 2007 г. был значительно облегчен доступ на немецкий рынок труда иностранным специалистам в области машиностроения, автомобилестроения и инженерам широкого профиля. Германия является вторым по величине рынком труда для иммигрантов из новых стран ЕС после Великобритании. Согласно статистике ЕК, сегодня в стране живут и трудятся порядка 600 тыс. граждан из стран Восточной Европы. Полностью свободное движение работников внутри Евросоюза должно вступить в силу в начале 2012 г. После этого государства-члены ЕС смогут применять ограничения лишь при наличии серьезных угроз для национальных рынков труда. Все ограничения для работников из Болгарии и Румынии должны быть сняты не позднее 31 декабря 2013 г, и после этого вся территория Евросоюза будет открыта для свободного движения рабочей силы.

В сентябре 2008 г. в Европе была проведена акция «Европейские дни трудоустройства». Работодатели и их потенциальные клиенты имели возможность посетить более 500 мероприятий – от ярмарки вакансий до различных лекций и семинаров по вопросам мобильности рабочей силы в ЕС. Европейцы, получившие первую работу за пределами родной страны, рассказали о преимуществах трудовой мобильности, которая обеспечивает прямые контакты работников и работодателей различных стран Евросоюза.

В октябре 2008 г. в Брюсселе страны Евросоюза договорились о введении «голубой карты», её применение должно сделать Европу самым привлекательным местом работы для квалифицированных специалистов. Карта должна облегчить въезд для специалистов из стран, не входящих в ЕС. Однако к соискателям предъявлены достаточно жесткие требования: обладать признаваемым в Европе дипломом, иметь как минимум трехлетний опыт работы по специальности и претендовать на вакансию, которую не удастся заполнить кандидатами из стран ЕС. По нашему мнению, введение подобной карты приведет к созданию единых правил к специалистам из стран, не входящих в состав группировки, а также станет средством борьбы с нелегальной миграцией.

Иными словами, на сегодняшний день на территории Евросоюза не образовано единого пространства с равными социальными условиями и возможностями для всех групп населения. Это факт является существенным препятствием развития ЕС в целом и стран-членов в отдельности. На наш взгляд, на фоне демографических и глобализационных вызовов современная Европа не должна игнорировать огромный потенциал самых разных слоев населения, включая

женщин, пожилых людей и мигрантов, а свободное перемещение рабочей силы способствует оздоровлению экономики и позволяет накопить неоценимый личный и профессиональный опыт на международном уровне.

Кирилич Х.

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

НЕРІВНОМІРНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ ЯК ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА СУЧАСНОСТІ

Характерною особливістю світової економічної системи ХХІ ст. є стрімкий розвиток інтеграційних процесів між країнами, уніфікація економічних стандартів та створення нових ринків, що приводить в епоху економічної глобалізації, яка поєднує в собі різні мотиви. На жаль, формування глобального попиту, пропозиції, ціни й конкуренції позитивно, але неоднозначно впливають на світові ринки, оскільки, явну вигоду отримують країни – лідери. Тому важливо детермінувати чи дійсно процес глобалізації впливає діаметрально протилежно на розвинені країни світу та на країни, що розвиваються?

Незважаючи на переконливі твердження прихильників глобалізації, які впродовж 1980-1990-х рр. запевняли, що відкриття національних ринків приведе до зменшення прірви між багатим та бідним населенням, реально цей феномен мав позитивний вплив лише в кількох країнах.

За даними *Population Reference Bureau*, яке провело моніторинг різноманітних статистичних даних, у 2011 році 48% населення Землі живе менш ніж на 2 долари США в день. Факт асиметрії глобального економічного розвитку є очевидним.

Найгостріше негативні наслідки даного явища відчувають країни, що розвиваються, оскільки перспектива досягнути високого соціального благополуччя рівня Заходу зменшується, незважаючи на те, що концентрація сировинно-ресурсного потенціалу в країнах, що розвиваються є доволі високою для стрімкого економічного розвитку. Все ж, дохід від даних запасів, як правило, акумульовано в руках ТНК. Відповідно, робоча сила країн, що розвиваються залишається низькооплачуваною та некваліфікованою. Збереження та інвестиції в цих країнах знаходяться на низькому рівні, наслідком чого є нерівномірне зростання доходів населення, що веде до нерівномірного економічного розвитку.

Отже, економіка оперує різноманітними парадигмами росту та добробуту, які зазвичай розглядають у загальному аспекті з точки зору держави як цілісної одиниці, але структурні зміни в системі світового господарства та інтегрованість національних економік спонукають науковців розглядати проблеми нерівномірності економічного розвитку в міжнародному масштабі у зв'язку з стрімким поглибленням процесу глобалізації.

Кирилич Ю.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФЕНОМЕН ФІНАНСОВОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ

Однією з складових частин глобальної економіки є фінансова лібералізація, активна внутрішня і зовнішня фаза якої розгорнулась на початку 70-их років минулого століття.

Фінансова лібералізація породила такі явища як:

- фінансова глобалізація (дерегуляція банківської діяльності, міжнародні фінансові трансфери, плаваючі курси валют, ...);
- офшори;
- дифузія технологій;
- ринок єровалют;
- корпорації Еджа;
- територіальна експансія банків;
- єдиний паспорт банківської діяльності;
- трансграничний рух фінансових активів тощо.

Парадоксом явища фінансової лібералізації є те, що з одного боку вона привела до відкритості фінансових ринків, росту фінансових потоків, інтернаціоналізації економіки, відміні обмежень на відсоткові ставки банківських вкладень, перехід на плаваючі валютні курси тощо, а з другого боку фінансова лібералізація привела до нових торгових «війн», неможливості національних валют обслуговувати міжнародні фінансово – економічні відносини, росту попиту на офшорні послуги.

Все це змусило уряди багатьох країн відмінити низку фінансово-економічних обмежень. Варто згадати, насамперед США, які впродовж 1978-1999 рр. зняли обмеження на виплату відсотків за депозитними операціями і ввели відсотки на депозити до запитань, зняли податки на облігації нерезидентів, іноземні банки були звільнені від вимог щодо обов'язкових резервів, почали відкривати корпорації Еджа, дозволили територіальну експансію банків.

Подібним шляхом пішли країни Європейського Союзу, які також зняли контроль над трансграничними операціями з капіталом, створили загальний внутрішній ринок, виробили спільне законодавство, запровадили банківські своп-філії, взаємно визнали банківські ліцензії.

За США і країнами ЄС посилюються процеси фінансової лібералізації в країнах Центральної і Південної Америки, Азії та Африки.

Дослідження багатьох вчених підтвердили, що фінансова лібералізація веде також й до кризових економічних явищ, ймовірно, лише там, де вона проводиться в умовах високої корупції та недосконалого законодавства.

Фінансова лібералізація привела до того, що глобалізаційні фінансові потоки стали самостійним фактором розвитку світової економіки.

Конешна В.С.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

ВИРОБНИЦТВО БІОДИЗЕЛЬНОГО ПАЛИВА В ФІНЛЯНДІЇ. РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

Альтернативна енергія продовжує впевнено зміцнювати свої позиції на світовому енергетичному ринку, залучаючи все більше країн до виробництва енергії з біомаси. Фінляндія, Швеція, Австрія, Данія, Нідерланди, Німеччина й інші європейські країни розвивають і удосконалюють біоенергетичні технології вже протягом 20-30 років.

Фінляндія – демократична країна з дуже низьким рівнем корупції і сприятливим регуляторним середовищем для ведення бізнесу. Так як і інші європейські країни, ця країна має низький рівень інфляції. Національна валюта є стабільною в порівнянні з гривнею. Розвинене сільське господарство, загалом лісове господарство та тваринництво.

Боротьба за здоровий спосіб життя та очищення навколишнього середовища ведеться в цій країні близько 25 років. В країні широко використовуються різні види альтернативної енергії а також функціонує безліч приватних структур по виробництву цієї енергії, в тому числі й біодизелю.

Україна уже близько 17 років намагається виробляти біодизель та інші альтернативні види енергії, але це або безперспективно, або розвивається дуже повільно. В нашій країні є декілька підприємств, які займаються виробництвом устаткування для виробництва біодизельного пального. Найбільше з них це «Біодизель Дніпро». За 16 років свого існування підприємство добре зарекомендувало себе не тільки на аграрному ринку України, а й за кордоном. Близько 25 приватних цехів виробляють біопаливо, але цього замало для експорту.

Ми провели невелике дослідження в ході якого виявили як Фінляндія досягла великих масштабів у виробництві та експорті біопалива.

1. Високий рівень демократії в країні.

За даними Freedom House (незалежна недержавна організація з підтримки та розповсюдження прав та свободи в світі) Фінляндія – це країна, яка має найвищі показники рівня демократії: політичні права – 1, громадянські права – 1, свобода преси – 1 (1 – найнижчий рівень, 7 – найвищий рівень). Для порівняння, Україна займає 4 місце [1].

2. Державна програма по розвитку енергетики Фінляндії та екологічних енергоносіїв.

Існує стратегічний план розвитку енергетики Фінляндії. Одна з головних завдань нового плану – зниження енерговитрат, рівня споживання енергії до 2020р. У Фінляндії передбачені особливі податкові режими для користувачів вітроенергоустановок; в перспективі планується ввести нові тарифи, розмір яких буде визначатися обсягами використання енергії, що виробляється на основі біопалива. Основна функція програми – відновлення енергоресурсів, що в

майбутньому може призвести до відмови від використання біопалива в значній мірі [2].

3. Податок на викиди CO².

Фінляндія була першою в Європі країною, яка в 1990 р. ввела податок на викиди CO² для видобувного палива. Сьогодні використання біопалива в цій країні підтримується за рахунок різних державних і приватних ініціатив, а також суворо контролюється державними органами [10].

4. Низький рівень корупції.

Рівень корупції у Фінляндії дуже низький: за даними Міжнародної правозахисної організації Transparency International в 2010 році за п'яти бальною шкалою сягає 2,5, і посідає 3 місце в світі (в Україні 4,5 і вона знаходиться на 134 місці зі 180) [7; 8].

5. Закон про охорону навколишнього середовища

Цей закон дає поштовх до розвитку виробництва та впровадження альтернативних джерел енергії. Формує попит на використання біометанових, біодизельних та інших видів енергії [6].

6. Низький рівень інфляції.

Рівень інфляції в Фінляндії станом на 2011 рік склала 3,3% по відношенню до цін попереднього року, це набагато менше ніж попередній рік (2008 – 4,1%). Як відомо ЄЦБ регулює рівень інфляції і намагається тримати її на рівні нижче, але близько до, 2%. Але після кризи уряду Фінляндії складно врегулювати інфляцію, щоб вона була не більше 2 % [4].

7. Доступність кредитів.

За даними Statistics Finland у 2010 році обсяги кредитів фізичних осіб зменшилися на 11%, а юридичних осіб, навпаки, збільшилися на 1,1%. Кредити надаються не всім підприємствам.

У Фінляндії є державний інвестиційний фонд «Фіннвера» (Finnvera). Ця установа також надає кредити підприємствам, але уже тим, які не можуть почати бізнес, тобто не мають стартового капіталу [4].

8. Розвинений аграрний сектор та державна підтримка.

В даний час у Фінляндії налічується близько 70 тисяч ферм, з яких понад 80% відносяться до категорії малих та середніх. Більше 60% лісових масивів Фінляндії знаходиться в приватній власності фермерів.

В силу високого розвитку тваринництва на значній частині посівних площ вирощуються кормові культури. Сьогодні майже 75% земель відведено під них. Щорічно у Фінляндії збирається 1,6 мільйон тонн ячменю і більше 1 млн. тонн вівса.

В Фінляндії рівень державної підтримки сільського господарства у відсотках від вартості продукції складає 72% [11].

9. Легкість ведення бізнесу.

За даними Світового Банку, Фінляндія у 2011 році посіла 13 місце зі 183 країн світу по легкості ведення бізнесу. Але в порівнянні з попередніми роками вона

здала позиції (в 2008-2010 посідала 11 місце). Для порівняння Україна займає 152 місце.

10. Високий рівень розвитку науки та техніки в країні в цілому.

Щорічно держава виділяє кошти на науково-технічний розвиток в розмірі 4,5% від ВВП країни.

**Таблиця 1. Місце Фінляндії у світі за легкістю ведення бізнесу
(в порівнянні з 183 країнами світу)**

Категорія	2011р., місце	2010 р., місце	Зміна рейтингу
Відкриття бізнесу	32	29	↑ -3
Отримання дозволу на будівництво	55	49	↓ -6
Реєстрація власності	26	27	↑ 1
Отримання кредиту	32	30	↑ -2
Захист інтересів інвесторів	59	57	↑ -2
Податкові платежі	65	71	↑ 6
Міжнародна торгівля	6	5	↑ -1
Виконання контрактів	11	10	↑ -1
Закриття бізнесу	6	5	↑ -1

Джерело: Статистична періодика Світового Банку [9].

Таблиця 2. Витрати на R & D за 2010 рік

	R&D Фінансування € млн.	Доля фінансування R&D,%	Зміни порівняно з 2009 роком,%
Загальна сума витрат на R & D	2 065,0	100,0	2,1
Міністерства			
Міністерство науки та культури	945,6	45,8	7,3
Міністерство зайнятості та економіки	746,2	36,1	-3,9
Міністерство соціальних справ та з охорони здоров'я	142,9	6,9	7,5
Міністерство сільського та лісного господарства	95,1	4,6	-4,2
Фінансові організації			
TEKES	590,3	28,6	-5,0
Університети	555,7	26,9	7,9
Академія Фінляндії	349,9	16,9	8,0
Державні науково-дослідницькі інститути	301,9	14,6	0,4
Інше R & D	227,2	11,0	2,5
Університет Центральної лікарні	40,0	1,9	-1,7

Джерело: [4].

Загальний обсяг фінансування наукових досліджень і розробок в 2010 році склав близько 2065 млн. євро.

11. Захист інтелектуальної власності.

У Фінляндії стратегії захисту, в основному базується на припущенні, що ефективний розподіл інформації і знань в бізнесі є успішним способом захисту інтелектуальної власності. Зазвичай, фінські підприємства не обмежують доступ своїх співробітників до інформації. Це сприяє ефективній циркуляції інформації, яка зменшує залежність від співробітників і дозволяє уникнути втрати цінних знань у випадку, якщо ключовий співробітник покидає фірму. Крім того, для захисту, компанії часто вимагають від своїх співробітників, підписання угоди про нерозголошення інформації.

12. Моральні норми щодо етики ведення бізнесу.

Фіни мають цілком сформоване ставлення про етику бізнесу. Хабар заради одержання вигідного контракту або політичних переваг, кумівство, поширення слухів, що ганьблять конкурента, уважаються в Фінляндії неетичними й аморальними вчинками, навіть якщо не є протизаконними [1].

13. Привабливий інвестиційний клімат.

Іноземним компаніям і підприємцям, при здійсненні капіталовкладень в Фінляндію, надається національний режим з винятками, передбаченими у відповідних міжурядових угодах, а також з урахуванням невеликої кількості обмежувальних положень, що містяться в ряді фінських законодавчих актів.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, надзвичайно важливим питанням є доведення вітчизняних витрат на НДДКР до рівня, який би забезпечував конкурентоспроможність високотехнологічних галузей України на світовому ринку. Недостатньо розвинений аграрний сектор, державна підтримка майже відсутня. Складність у ведення бізнесу в країні, щороку припиняють свою роботу сотні підприємств.

Першим кроком тут має бути суворе дотримання законодавства, а саме забезпечення, як це визначено у Законі України «Про наукову та науково-технічну діяльність» – 1,7% ВВП. За останні 2 роки рівень демократії в країні знизився і це призвело до того, в іноземних інвесторів склалася недовіра до уряду країни. Україні слід реалізувати певні державні програми по розвитку енергетики та екологічних енергоносіїв. Високий рівень корупції та рейдерства в Україні. Високотехнологічний бізнес в Україні та в будь-якій іншій країні може розвиватися тільки при наявності адміністративної та правової стабільності, чого не спостерігається в Україні, тому виробництво біоресурсів в Україні не розвивається. Важливою є проблема рейдерства.

Другим кроком повинно стати відновлення репутації України на світовій арені, а саме підвищувати рівень інвестиційної привабливості за рахунок встановлення політичної стабільності в країні.

Врахувавши всі ці аспекти Україна могла б змінити ситуацію, пов'язану з низьким виробництвом та експортом біопалива.

Список використаних джерел:

1. Матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organisationenvironment.com>
2. Матеріали біопаливного порталу Wood-Pellets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wood-pellets.com>
3. Матеріали недержавної організація Freedom House [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.freedomhouse.org>
4. Матеріали офіційного сайту державної статистики Фінляндії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.fi>
5. Матеріали сайту новин Фінляндії на російській мові [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.balagurov.com>
6. Матеріали Українського комітету по боротьбі з корупцією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.komitet-k.org.ua>
7. Матеріали Українського наукового журналу «ОСВІТА РЕГІОНУ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.social-science.com.ua>
8. Місце України у світі за рівнем корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua>
9. Місце Фінляндії у світі за легкістю ведення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
10. Податок на викиди CO² у Фінляндії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://grantehtyumen.com> 3
11. Рівень розвитку аграрного сектору Фінляндії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infofinlandia.ru>

Косарева А.В.

*Саратовский государственный технический университет
имени Ю.В. Гагарина, Российская Федерация*

РЕАЛИЗАЦИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИИ: ПРИОРИТЕТЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Финансовый кризис 2008 года, зародившийся в США, привел к экономической нестабильности во всем мире. Более 230 стран понесли большие потери в связи с этим и были поставлены перед необходимостью кардинального пересмотра традиционных мер регулирования рынка труда. Так, прогнозируемый Международной организацией труда (МОТ) уровень безработицы на 2009 год равный 7,4%, по итогам года составил 6,3%, а в абсолютном выражении – 178–203 миллиона человек. (1) Прогнозная разница более чем в 1% обусловлена стремлением правительств стран мира к глобальным преобразованиям, нововведениям и поиском возможностей дополнительного финансирования сферы социально-трудовых отношений. Более 5 триллионов долларов за 2009 год были направлены в мировой частный сектор экономики, что позволило остановить рост безработицы [2].

Правительством РФ, совместно с Банком России, в 2009 году на основные мероприятия по оздоровлению российской экономики было направлено 4581 млрд. рублей, 10,1% составили дополнительные инвестиции в социальную сферу (463,8 млрд. рублей), подробное распределение по мероприятиям политики

занятости представлено в табл. 1 [3]. Сверхнормативное финансирование позволило увеличить размер пособия по безработице с 3124 до 4900 рублей, и сократить с 44% до 12% его отставание от величины прожиточного минимума, а также реализовать целый комплекс дополнительных мероприятий активной политики занятости. Весь пакет мер позволил снизить уровень безработицы с 8,4% до 7,5 % к 2010 году, что позволяет говорить о верном направлении вектора политики занятости в данный период [4].

Таблица 1. Объем дополнительного финансирования мероприятий социальной защиты в РФ на 2009 г.

№ п/п	Мероприятия	Объем дополнительного финансирования, млрд. рублей
1	Увеличение размера пособия по безработице	33,9
2	Софинансирование региональных программ, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации	43,7
3	Увеличение ассигнований для перечисления в Пенсионный фонд:	-
3.1	для покрытия дефицита;	315,6
3.2	на выплату базовой части трудовой пенсии;	12,5
3.3	на повышение ежемесячной денежной выплаты.	11,5
4	Индексация государственных пособий, социальных выплат и стоимости набора социальных услуг с учетом нового прогноза инфляции.	12,7
5	Дополнительное увеличение объемов финансирования мероприятий активной политики занятости населения (осуществление переданных полномочий в области содействия занятости населения)	33,9
6	Всего:	463,8

Вектор политики занятости в период 2008-2009 годов был направлен, прежде всего, на смягчение последствий воздействия кризиса на граждан и экономику, на предотвращение безвозвратных потерь промышленного и технологического потенциала. Сохранилось и наличие модернизационной составляющей докризисного периода развития экономики, проявившееся в продолжении реализации всех национальных проектов по направлениям: здравоохранение, образование, жильё, сельское; реализации системы поддержки молодых кандидатов, докторов наук, научных школ через гранты президента РФ, создание проекта и первый этап реализации инновационного центра «Сколково». Рассматривая кризис как фазу циклического развития экономики, то на российском рынке труда кризис, выраженный в сокращении производства и увеличении безработицы, закончился в

2009 году, о чем свидетельствует данные Федеральной службы государственной статистики представленные на рис. 1.

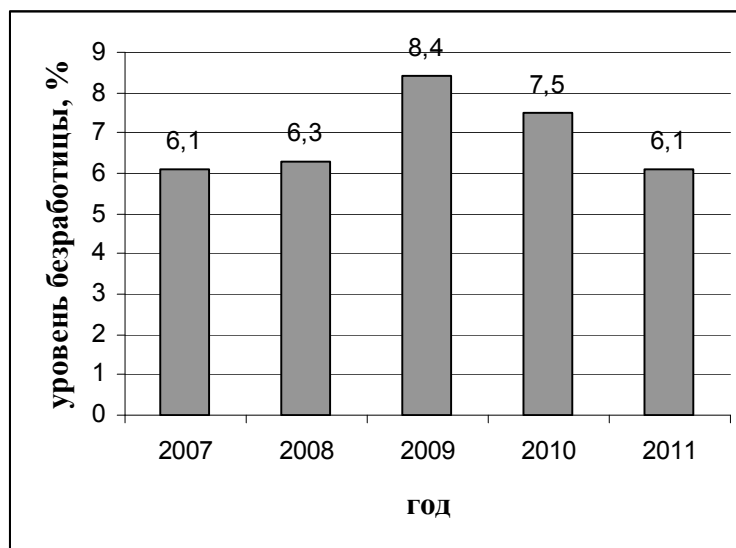


Рис. 1. Уровень безработицы населения в Российской Федерации, в среднем за год (по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости), %

Со второго полугодия 2009 года, отмечается возобновление роста российской экономики. Прирост ВВП (с исключением сезонного фактора) во втором полугодии 2009 года в среднем составил около 1,5% и начале 2010 года российская экономика вышла из острой фазы кризиса, но положительные тенденции носили неустойчивый характер. Экономический рост и увеличение объема промышленного производства в одних секторах сочетается с падением в других. Именно поэтому, программы снижения напряженности на рынке труда были продолжены с небольшой корректировкой финансирования в сторону уменьшения субвенций регионам на 17% (36,3 млрд. рублей) [4].

В результате, в дополнительных мероприятиях в 2009–2010 годах приняли участие более 4,4 млн. человек, сохранено порядка 2,0 млн. рабочих мест, дополнительно создано около 4,0 млн. рабочих мест, в том числе более 306,8 тыс. постоянных рабочих мест [5].

Программы дополнительных мероприятий по поддержке занятости населения были продолжены и в 2011 году, на эти цели в федеральном бюджете было предусмотрено 17,9 млрд. рублей. Особое внимание было уделено программе по поддержке рабочих мест для инвалидов, на 67% выросла стимулирующая надбавка за создание рабочего места для инвалида, с 30 до 50 тысяч рублей, что позволило за год трудоустроить 17 тысяч инвалидов [6].

Широкое распространение получила программа опережающего профессионального обучения женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте до 3-х лет. С января по сентябрь 2011 года профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации прошли 16,8 тыс. россиянок и по состоянию на 1 октября 2011 года 4279 из них приступили к работе. Совер-

шенно новым направлением стала организация и субсидирование создания рабочих мест для многодетных семей в рамках демографической программы. На 1 октября 2011 года 4,0 тыс. многодетных родителей были трудоустроены.

Итоговую картину по рынку труда Государственная служба статистики еще не опубликовала, но в декабре 2011 года уровень безработицы составил 6,1% (без исключения сезонного фактора), что полностью соответствует докризисному периоду и позволяет руководству страны говорить об эффективности программ по поддержке занятости населения.

Возвращение к докризисному уровню безработицы, позволило в начале 2012 года произвести кардинальные изменения в структуре государственного обеспечения всей региональной сферы занятости. Согласно ФЗ РФ от 30 ноября 2011 г. N 361-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", мероприятия по содействию занятости населения, материально-техническое и финансовое обеспечение деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, осуществляющих полномочия в области содействия занятости населения, и государственных учреждений службы занятости населения с 2012 года являются расходными обязательствами субъекта Российской Федерации [8].

Только социальные выплаты гражданам, признанным в установленном порядке безработными остались в рамках федерального бюджета. Все остальные полномочия, включая реализацию активных программы содействия занятости, содержание самих служб занятости полностью переданы на финансирование из региональных бюджетов, причем норматив доступности каждой услуги должен сохраняться на уровне 2011 года. Два направления активной политики занятости полностью курируются на федеративном уровне: трудоустройство людей с ограниченными возможностями и родителей, которые воспитывают детей-инвалидов, а также многодетных родителей. Также частичное финансирование осталось в 15 регионах с напряженной ситуацией на рынке труда (Северный Кавказ, Алтай, Бурятия, Калмыкия, Марий Эл, Тыва, Алтайский и Забайкальский края, Курганская область, Адыгея.) Обучение работников, находящихся под риском увольнения, стажировка студентов и мероприятия, связанные с переездом в другую местность в них сохранены в рамках субвенций из Федерального бюджета. Всего на 2012 год на трудоустройство инвалидов, родителей детей-инвалидов и многодетных, а также на программы по снижению напряженности на рынке труда в 15 депрессивных регионах в федеральном бюджете предусмотрено 1,5 миллиарда рублей.

Одни из приоритетных на протяжении трех лет программы организации общественных работ, временного трудоустройства, стажировки выпускников в целях приобретения опыта работы в 2012 году не нашли своего продолжения. В качестве причины можно выделить значительные финансовые затраты на их реализацию, не предусмотренные региональными бюджетами. В табл. 3 Подсчи-

таны затраты на 1 участника программы общественных работ в период с 2009-2011 год в РФ.

Таблица 3. Затраты на реализацию программ общественных работ, в период с 2009-2011 г.

Год	Фактическое кол-во участников		Кассовые расходы		Расходы на 1 участника	
	человек	% к прошлому году	тыс. руб.	% к прошлому году	тыс. руб.	% к прошлому году
2009	2434473	100	25569871,8	100	10,5	100
2010	1328996	55	12485535,7	49	9,4	89,5
2011	97995	7,7	1175043,1	9,4	12	127,6
Весь период	3861464	-	39230450,6	-	10,2	-

Составлена автором по данным [7].

Самым массовым и затратным (почти 25570 млн. руб.) в реализации программы общественных работ был 2009 год, что соответствует пиковому периоду безработицы в России – 8,9%. Средние же расходы на 1 участника за весь период составили чуть больше десяти тысяч рублей. Оценить полученные данные можно только субъективно. Однозначно сказать, что эффективно и финансово выгодно на сегодняшний день уходить от этого дополнительного мероприятий нельзя, т.к. научно не обоснованы критерии и способы оценки результатов активных программ на рынке труда.

Дисбаланс спроса и предложения неквалифицированной рабочей силы в России сохраняется, общественные работы позволяли значительно сократить этот разрыв. За три года 2,5 млн. человек, занимаясь общественно полезным трудом, получили возможность временно заработка на период простоя предприятий.

Еще одним изменением стало передача полномочий органам государственной власти субъектов Российской Федерации с 2012 года в отношении разработки прогноза баланса трудовых ресурсов субъектов Российской Федерации [8]. Такое планирование призвано заменить в 2012 году антикризисные программы снижения напряженности на рынке труда. Целью разработки прогноза является сохранение социальной стабильности, и перспективы сохранения и создания рабочих мест, открытия собственного дела.

На наш взгляд, возвращение к составлению прогноза баланса трудовых ресурсов неправомерно рассматривать как некую инновацию, если учесть опыт долгосрочного планирования, активно применяющегося в СССР в 50-е годы. В условиях плановой экономики баланс трудовых ресурсов был составной частью баланса народного хозяйства СССР и отражал численность трудовых ресурсов, их качественный состав по полу, возрасту, социальным группам, видам занятости и отраслям народного хозяйства и профессиям. В СССР уполномоченным органом

по ведению такого баланса был Госплан, по согласованию с которым республиканские и союзные министерства и ведомства ежегодно разрабатывали показатели приема в учебные заведения, в том числе и высшие. При разработке этих показателей использовались сведения о числе рабочих мест в отраслевом разрезе, планы развития экономики в целом и ее отдельных отраслей, а также прогнозы потребности в замещении естественной убыли специалистов.

Однако в настоящее время возвращение к практике формирования прогноза баланса трудовых ресурсов наряду с полной передачей регионам полномочий в сфере занятости (за исключением 2 программ) позволит:

- во-первых, обеспечить свободу выбора механизмов воздействия на рынок труда и возможность варьировать финансовыми потоками между региональными программами активной политики занятости, что было запрещено при выделении субвенции;
- во-вторых, повысить личную заинтересованность и ответственность руководителей региона в решение вопросов занятости (т.к. показатели состояния рынка труда отражаются в рейтинге Министерства регионального развития РФ), который непосредственно и оценивает деятельность губернаторов;
- в-третьих, скоординировать деятельность все министерств и служб в целях достижения максимальной эффективности их деятельности по разработке баланса трудовых ресурсов региона.

Список использованных источников:

1. Шейнис В. Экономический кризис и вызовы модернизации / В. Шейнис // МЭ и МО. – 2009. – №9. – С. 37.
2. Васильев В.П. Мировой экономический кризис, причины и пути выхода / В.П. Васильев // Вестник Московского университета. Социология и политология. – 2009. – №3. – С. 14.
3. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/wages/#> –
5. Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://premier.gov.ru/anticrisis/3.html>
6. Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minzdravsoc.ru/labour/employment/247>
7. Мониторинг реализации региональных программ, предусматривающих дополнительные мероприятия, направленные на снижение напряженности на рынке труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rostrud.ru/>
8. ФЗ РФ от 30 ноября 2011 г. N 361-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

К.е.н. Красностанова Н.Е., Микитюк М.С.
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Інтеграція української економіки в світове господарство привели до істотних змін всіх параметрів соціально-економічного розвитку держави. Ці обставини диктують необхідність пошуку шляхів комплексного вирішення проблеми в умовах глобалізації і роблять розвиток регіонів важливим елементом добробуту країни в економічній та соціальній сферах.

У науковому світі «сталий розвиток» розглядається з двох точок зору. У вузькому сенсі акцентується увага на екологічній складовій. У широкому розумінні він трактується як збалансований розвиток економічної, соціальної та екологічної підсистем з метою задоволення запитів нинішнього і майбутніх поколінь.

Виходячи з цього, ми пропонуємо розглядати поняття сталого розвитку регіону, як забезпечення економічної та соціальної стабільності, планомірного розвитку продуктивних сил і суспільних відносин, забезпеченням умов для матеріального благополуччя, духовного розвитку людини та раціональне використання навколишнього середовища без шкоди інтересам майбутніх поколінь на індивідуальній територіальній одиниці.

Регіональний розвиток повинен бути чітко визначений і задокументований. Тому для розуміння можливостей та перспектив розробляється регіональне стратегічне планування.

З точки зору Гранберга [4] регіональне стратегічне планування покликане визначити стратегічні (перспективні) та поточні цілі розвитку, розробити систему планових документів, які забезпечують реалізацію цих цілей.

Спрямовані ці документи на вирішення не стільки поточних (тактичних), скільки стратегічних завдань.

Планування полягає в наступному:

- планування дає можливість цілеспрямовано і системно здійснювати управління економікою, системно, з урахуванням перспективи, застосовувати різні методи та інструменти поточного регулювання;
- планування дозволяє підвищити якість діяльності органів управління – попередньо скоординувати і пов'язати майбутні дії всіх структур і рівнів управління, а також господарюючих суб'єктів; в процесі розробки та реалізації плану підвищується рівень взаємодії управлінських структур, усувається дублювання, досягається більш економічний розподіл ресурсів;
- планування, будучи основною соціально-економічною базою нормального бюджетного процесу, дозволяє більш точно визначити роль бюджету в економічному і соціальному розвитку регіону, конкретні джерела бюджетних доходів і направленні бюджетних витрат;

• планування є найважливішим методом ефективного управління державним і муніципальним секторами економіки.

Методологічний підхід дозволяє стверджувати, що стратегічне планування сталого розвитку регіону вимагає дотримання ряду принципів, найважливішими з яких є науковість, цілеспрямованість, соціальна орієнтація, комплексність, адаптивність і т. п. Більш повний перелік принципів регіонального стратегічного планування та їх сутність представлені у табл. 1.

Таблиця 1. Основні принципи стратегічного планування розвитку регіону

Принципи	Сутність принципів
Науковість	Розробка стратегічного документа є результатом наукового дослідження, проведеного згідно з прийнятою методологією
Цілеспрямованість	Розробка системи економічних, соціальних, екологічних та інших цілей
Соціальна орієнтація	Забезпечення пріоритетності вирішення соціальних проблем
Комплексність	Врахування сукупності всіх чинників розвитку об'єкта управління: соціальних, економічних, екологічних; збалансованість міських, регіональних і державних інтересів; ув'язка програмних заходів за виконавцями, ресурсів і термінів здійснення
Системність	Обґрунтування перспективних напрямків розвитку з урахуванням передумов і обмежень, які формуються на місцевому, регіональному та державному рівнях
Ефективність і результативність	Реалізація розроблених заходів забезпечить досягнення обраних цілей і рівня розвитку не нижче прийнятого в країні, з найменшими витратами
Громадське партнерство	Взаємодія органів влади з населенням, діловими колами, громадськими організаціями, наукою
Наступність	Використання результатів аналізу та прогнозів у визначенні перспектив розвитку
Керованість процесом розробки	Створення механізму управління, у тому числі розробка необхідних організаційно-управлінських документів, що регламентують проведення порядку програмно-планових робіт і персональну відповідальність учасників, методичної та інформаційної бази
Відкритість та прозорість	Залучення до розгляду та експертизи проектів планових документів вчених, фахівців, представників громадськості та населення
Поєднання територіального та галузевого аспектів планування	Розробка планів розвитку галузей економіки та виробничих комплексів з урахуванням інтересів даної території і раціонального використання місцевих ресурсів
Адаптивність	Облік можливих змін зовнішнього середовища
Легітимність	Розгляд і прийняття прогнозно-планових документів представницьким органом влади

Отже, сталий розвиток одна з основних парадигм сучасного розвитку суспільства. В умовах глобалізації, динамічності зовнішніх і внутрішніх процесів

осмислення теорії управління сталим розвитком регіонів, а також розробка їх методологічних положень і методів управління необхідні і дуже значимі.

Список використаних джерел:

1. Білоус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток / О.Г. Білоус, Ю.М. Мацейко. – К.: МАУП, 2006. – 492 с.
2. Згуровский М.З. Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах: аналіз за даними 2005р. / М.З. Згуровский. – К.: НТУУ «КПІ», ВПІ ВПК «Політехніка», 2006. – 84 с.
3. Гаркавая В.Г. Интегрированная оценка устойчивости развития регионов [Електронний ресурс] / В.Г. Гаркавая. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/13_garkavaja.doc.htm
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 496 с.

К.психол.н. Крупський О.П., Білявська А.Г.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна **ДО ПИТАННЯ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ З МЕНЕДЖМЕНТУ У ВНЗ**

За даними сайту Management.com.ua [1] до 2050 року Україна увійде у 50 найбагатших та найрозвинутіших країн світу. Доволі позитивна перспектива для нашої держави. Та слід зазначити одне «але»: подібного підйому економіка країни не зможе досягти без зусиль людей. Перш за все, йде мова про висококваліфікованих спеціалістів у галузі управління.

Експерти однозначно стверджують про невідповідну якість підготовки менеджмент-кадрів в Україні світовим стандартам. Базуючись на радянській системі підготовки спеціалістів, українська система навчання управлінців намагається використовувати здобутки закордонних колег у даній сфері, при цьому не маючи власного індивідуального підходу. Все це значно знижує ефективність усієї системи в цілому. Окрім вищезазначеної глобальної проблеми, слід виділити ряд інших, але не менш важливих недоліків української системи підготовки менеджерів (рис. 1).

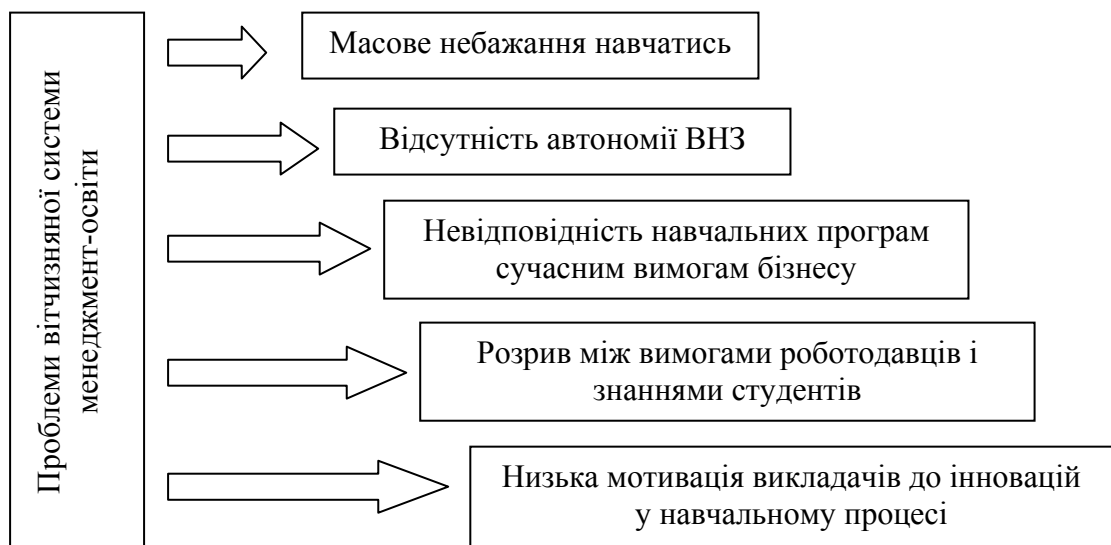


Рис. 1. Недоліки сучасної менеджмент-освіти України

Якщо Україна хоче вийти на новий етап економічного розвитку шляхом реформування та покращення системи освіти, а саме підготовки кадрів з менеджменту, то вирішення вищезазначених проблем є першочерговою необхідністю. Як вже згадувалось вище, одним із методів модернізації вітчизняної системи управління освіти є перейняття досвіду закордонних колег.

Сучасну ситуацію у сфері менеджмент-освіти можна охарактеризувати наступним чином: «Новому поколінню — нові підходи до навчання». Наша держава не повинна бути виключенням із даного правила. За даними опитувань серед представників бізнесу, головною проблемою є відсутність практичних навичок у випускників ВНЗ. Студенти не мають уяви про те, де і як вони можуть використати здобуті знання. Сучасна бізнес-освіта України є занадто затеоретизованою, у той час, коли розвинуті країни світу змінили вектор підготовки спеціалістів на практичний напрямок. Наша держава повинна зробити аналогічний крок, якщо бажає випускати висококваліфікованих спеціалістів, які б гідно змогли представити країну на міжнародному ринку праці.

Додати практичного характеру у процес підготовки спеціалістів сьогодні дозволяють різноманітні методи активізації навчання. До таких слід віднести ділові ігри, кейси, тренінги, веб-квести, методи активізації творчого мислення, використання художніх образів та ін.

На наш погляд, особливу увагу слід приділити такому методу активізації навчального процесу, як веб-квест, що останнім часом набуває популярності. Уперше його запропонував у 1995 році Берні Додж, професор Університету Сан-Дієго (США). Вчений розробив різноманітні інтернет-додатки з метою впровадження у навчальний процес. Основою веб-квестів є проектна методика, що орієнтована на самостійну діяльність студентів, яка може здійснюватись індивідуально, парно, групами за певний проміжок часу. Використання даного методу сприяє тому, що вдається переключити увагу студентів з форми вислову на її зміст. Студенти зайняті тим, як розв'язати поставлену задачу, які віднайти раціональні способи її вирішення, де знайти переконливі аргументи, що доводять правильність обраного шляху. Б. Додж пропонував використовувати в залежності від ситуації наступні типи веб-квестів: компіляційний, журналістський, конструкторський, творчий, аналітичний, переконуючий, науковий, оцінний та інші [2].

Окрім розглянутих веб-квестів, чудовими помічниками у процесі навчання є ділові ігри. Як приклад, наведемо методи активізації навчального процесу, що пропонує доктор Раджагопал, професор з маркетингу бізнес-школи EGADE – Tecnológico de Monterrey (ITESM) (Монтеррей, Мексика). Вчений розробив комп'ютерну гру-симуляцію «Strategic Moves: The Business Chess», що побудована за принципом гри у шахи і направлена на вдосконалення навиків студентів у розробці маркетингової стратегії компанії у конкурентному середовищі. Окрім цього, з метою розвитку у своїх студентів навичок швидкого реагування на ринкову ситуацію, викладач пропонує своїм студентам гру «Trump Card: Leading In Competition», що базується на правилах гри у карти. Головним задумом цієї гри

є парадигма теорії вибору та поведінкові установки у роботі команди. Усі свої розробки у галузі методів активізації навчання вчений публікує з метою обміну досвідом та ідеями зі своїми колегами [3].

Як бачимо, сьогодні пропонується безліч способів активізації процесу підготовки менеджерів. В залежності від аудиторії студентів, годин, що надаються для навчання, та дисципліни, викладач може обрати найбільш зручний та ефективний спосіб перетворення навчального процесу із звичайного викладання матеріалів у тренування практичних навичок майбутніх спеціалістів. Головне, щоб йшла ініціатива від обох сторін навчального процесу, яка б підтримувалася програмами розвитку освіти з боку держави.

Список використаних джерел:

1. Інтернет-портал для управлінців «Management.com.ua» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.management.com.ua>
2. Dodge B. Some Thoughts About WebQuests [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://webquest.sdsu.edu/about_webquests.html
3. Dr. Rajagopal PhD FRSA Professor [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://prof-rajagopal.com>

К.э.н. Кучерова Е.Н.

*Филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Московский государственный индустриальный университет» в г. Вязьме,
Российская Федерация*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РОСТА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Долгосрочная государственная стратегия социально-экономического развития страны предполагает решение такой кардинальной задачи, как ускорение темпов экономического роста посредством перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Именно инновационная деятельность, как наиболее перспективный вид изменений, который вносит наибольший вклад в повышение эффективности деятельности предприятия, может служить базисным фактором развития. Уровень развития и динамизм инновационной сферы — науки, новых технологий, наукоемких отраслей и предприятий, активно внедряющих нововведения, — обеспечивают основу устойчивого экономического роста [1]. Следует отметить, что на фоне ускоряющегося технологического прогресса ведущих стран мира (инновационная деятельность обеспечивает им около 60% прироста валового внутреннего продукта) Россия сталкивается с угрозой оказаться на периферии мирового развития со статусом сырьевого донора.

На сегодняшний день Россия продолжает оставаться преимущественно

поставщиком интеллектуального сырья, а не экспортером наукоемких технологий. Около 60% запатентованных в России открытий и изобретений используются за рубежом. Если не принять серьезных шагов в самое ближайшее время, не определить приоритетные направления развития науки и ее стратегию, то через несколько лет у России не будет шанса обеспечить себе достойное место на международной арене.

В настоящее время доля России в мировом объеме торговли наукоемкой продукцией оценивается в 0,3 – 0,5% (доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 17%, Китая – 6%).

При интенсивной трансформации инновационной деятельности в определяющий фактор устойчивого развития эффективным средством повышения конкурентоспособности промышленного предприятия является использование инновационного потенциала. Устойчивое развитие предприятия обеспечивается возможностями аккумулирования ресурсов в инновационной сфере, их рациональным использованием в рамках выбранных приоритетов, т.е. повышением инновационного потенциала. Современная модель устойчивого развития предприятий предполагает системную интеграцию научно-технической сферы в процессы экономического и социального развития [2]. В то же время процесс повышения инновационного потенциала российскими предприятиями, рассматриваемый как необходимая предпосылка устойчивого развития, наталкивается на отсутствие формализованного аппарата принятия эффективных решений инновационного характера и оценки их последствий.

Указанные обстоятельства определяют важность дальнейшего теоретического осмысления закономерностей устойчивого развития предприятия; необходимость систематизации и совершенствования теоретического аппарата формирования и использования инновационного потенциала; разработки концепции устойчивого развития промышленных предприятий на основе повышения инновационного потенциала, что, в свою очередь, обуславливает актуальность темы диссертационного исследования.

Осознанное стремление России динамично интегрироваться в мировую экономику предполагает необходимость использования общепризнанных в международном сообществе показателей эффективности деятельности предприятий, и в первую очередь, устойчивости его развития. Проблема формирования механизма устойчивого развития предприятия является актуальной в современных российских условиях, и в тоже время, недостаточно проработанной в отечественной экономической литературе.

Исследование экономических процессов, происходящих на уровне предприятия, основного звена национальной экономики, имеет ключевое значение. Именно на этом уровне управления необходимо глубоко разобраться, какие возможности имеются у каждого хозяйствующего субъекта по поддержанию устойчивого и эффективного развития экономики. И самое главное – от решения предприятиями этих проблем зависит устойчивое развитие экономики страны в целом.

Развитие производства, выполняемое на жесткой конкурентной основе, должно немедленно реагировать на потребности рынка. Наряду с критериями по требованиям к качественным характеристикам производимой продукции, должны удовлетворяться также критерии минимума временных затрат на проектирование и производство, минимума их себестоимости. Невыполнение сформулированных условий приводит к краху предприятия, и даже отрасли в целом.

В современных экономических условиях предприятие должно постоянно развиваться, улучшая параметры своей деятельности, иначе, оно просто не сможет существовать. В настоящее время общепризнанно, что любое развитие связано с качественными изменениями. Если рассматривать объект как систему, то под качественными изменениями нужно понимать возникновение новых устойчивых структурных составляющих – элементов, связей, зависимостей.

Устойчивость развития предприятия должна обеспечиваться на основе учета влияния внешней среды и совершенствования хозяйствования внутри предприятия в целях повышения эффективности его деятельности и непрерывного развития. Для каждого предприятия важно не просто сохранять устойчивость, но и добиваться устойчивого развития. Чтобы оценить возможность устойчивого развития предприятия необходимо проанализировать факторы, влияющие на него.

Предприятие, являясь экономической системой, для выполнения своих функций использует ресурсы, находящиеся в его распоряжении либо привлекаемые извне.

В современном мире можно выделить системы, с которыми предприятие активно взаимодействует. Учет и анализ этих взаимодействий позволяет установить наиболее важные стратегические и тактические цели деятельности предприятия и определить, как эти цели воспринимаются внешней средой. Познавание характера влияния различных факторов на устойчивое развитие предприятия является залогом успешного хозяйствования на основе принятия решений по различным проблемам экономики предприятия.

Под управленческой устойчивостью предприятия будем понимать скорость реагирования системы управления предприятием на внешние и внутренние возмущения.

Система управления включает следующие компоненты:

- принципы и задачи управления;
- управленческие ресурсы;
- организационная структура аппарата управления;
- правовые основы и экономические методы управления;
- информация и технические средства её обработки.

Система управления динамична, обладает способностью к развитию, может переходить из одного качественного состояния в другое, оставаясь системой. В процессе развития элементы системы управления постепенно утрачивают способность выполнять заданные им функции, что приводит к нарушению структуры системы. В результате возникает задача сохранения структурной тождественности

системы управления предприятием, т.е. поддержания соответствия между составом её элементов и целями функционирования. Структурная тождественность системы управления не устанавливается автоматически, а достигается с помощью организации.

При функционировании системы управления предприятием её структура постоянно противостоит изменениям элементов системы. Поэтому возможно отставание развития системы управления предприятия от требований среды. Способность системы управления сохранять баланс между изменениями элементов системы и структурой управления и определяет управленческую устойчивость предприятия.

В общем виде устойчивое развитие предприятия с учетом основных параметров можно представить следующим образом:

$$F_t(a, b) < F_{t+1}(a, b), \quad (1)$$

где a – финансовая устойчивость;

b – управленческая устойчивость.

Соотношение (1) показывает необходимость сохранения и увеличения во времени некоторого потенциала, определяемого главным образом двумя видами устойчивости.

Под этим потенциалом А.Н. Богатко [2] понимает величину прибыли, которую предприятие может получить от реализации каждого данного объекта своей продукции, произведенного при данной интенсивности производства. Деятельность предприятия должна быть организована таким образом, чтобы потенциал его развития был максимален.

Термин «потенциал» происходит от латинского термина *potentia* – скрытые возможности, мощь, сила.

Согласно БСЭ понятие «потенциал» (от лат. «*potentia*» – сила), «в широком смысле составляют средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определённой цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности какого-либо лица, общества, государства в определённой области [2].

Под инновационным потенциалом понимают описание возможностей организации по достижению целей за счёт реализации инновационных проектов. Для удобства анализа инновационного потенциала проекты располагают в порядке убывания эффективности, эффекты и затраты представляют в виде накопленных сумм.

Величина инновационного потенциала определяется наличием научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций.

Под **инновационным потенциалом** промышленного предприятия будем понимать меру его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели посредством реализации инновационного

проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инновации. В современных условиях хозяйствования от состояния инновационного потенциала зависят выбор и реализация инновационной стратегии.

Вопросам формирования инновационного потенциала в научной экономической литературе уделяется много внимания, однако имеющаяся информация не допускает его однозначного трактования.

Отсутствие строгого научного определения «инновационного потенциала» как экономической категории в значительной мере затрудняет выработку практических рекомендаций по оценке, формированию и эффективному использованию инновационного потенциала как руководителями предприятием, так и инновационными аудиторами и, таким образом, негативно сказывается на конечных результатах инновационной деятельности предприятия.

Поскольку источник инновационного развития коренится в достигнутом уровне экономического потенциала как совокупной способности отраслей народного хозяйства производить национальный продукт, то инновационный потенциал аккумулирует в себе ту часть экономического потенциала, неотъемлемым присущим свойством которой является совокупная способность генерации при известных условиях инновационного развития отраслей народного хозяйства.

Категорию «инновационный потенциал» можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое (а именно, от традиционного к новому). Поэтому инновационный потенциал — это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу [2].

Под инновационным потенциалом Альгина М.В. и Боднар В.А. предлагают понимать сформировавшийся в недрах экономического потенциала структурный элемент, в котором сосредоточены качественные достижения отдельных отраслей народного хозяйства и их научно-технического потенциала, которые при определенных условиях могут способствовать повышению качественного уровня экономического развития, изменению структуры общественного производства в пользу увеличения доли наукоёмких высокотехнологичных производств в валовом внутреннем продукте страны [1].

Инновационный потенциал должен быть связан с конкретным уровнем (объектом) экономической системы и не может быть инновационным потенциалом вообще. Поэтому понятие «инновационный потенциал» связывают с конкретным уровнем экономики (предприятие, отрасль, регион, национальная экономика, мировая экономика и т.д.).

В целях повышения качества управления инновационным развитием предприятий, отраслей и комплексов рассматривалась соотносимость инновационных потенциалов страны, региона, отрасли и отдельного предприятия.

Инновационный потенциал региона рассматривается нами как совокупная способность генерации при известных условиях инновационного развития отраслей социально-экономической системы в рамках конкретного региона.

Инновационный потенциал отрасли понимается как способность генерации при известных условиях инновационного развития отдельной отрасли соответственно. Инновационный потенциал отдельного предприятия – как способность генерации при известных условиях собственного инновационного развития.

Очевидно, что инновационный потенциал социально-экономической системы страны аккумулирует в себе все инновационные потенциалы регионов, отраслей и предприятий, и шире их совокупности. Инновационный потенциал региона содержит некоторую часть инновационных потенциалов отраслей и шире их. Инновационные потенциал отрасли содержит инновационный потенциал отраслевых предприятий и шире их. Между потенциалами различных уровней как множествами имеются отношения вложения и пересечения.

Для определения качества инновационного потенциала, который должно иметь эффективно функционирующее предприятие высоко технологичного производства для активизации инновационного процесса внедрения продуктовых, технологических и процессных инноваций, необходимо уточнить содержание экономических категорий «инновационного потенциала предприятия» и «инновационного потенциала отрасли» высоко технологичного производства, сформулировать их определения и выявить их структуру.

Таким образом, инновационный потенциал организации — это степень ее готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т.е. степень готовности к реализации инновационного проекта или программа инновационных преобразований и внедрения инноваций

Развитие инновационного потенциала организации может осуществляться только через развитие всех ее подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы. Поэтому для оценки инновационного потенциала необходим тщательный анализ или диагностика внутренней среды организации в рамках концепции ее устойчивого развития.

Экономическая действительность динамична по своему существу. Мир хозяйственных явлений текуч и изменчив. Явления хозяйственной жизни могут быть иногда более или менее устойчивыми и как бы приближаться к статическому состоянию. Но они никогда не бывают в таком состоянии.

Динамическая теория развития предприятия развивается в направлениях исследования природы состояния динамического равновесия предприятия или природы динамических условий развития предприятия. Рассмотрим подробно эти направления.

Первое динамическое условие развития предприятия заключается в создании такого предприятия, потенциал развития которого будет максимален и будет превышать прошлый потенциал его развития [4]. Возможность выполнения этого условия зависит, с одной стороны, от знания природы построения и функциони-

рования экономики предприятия, с другой – от знания состояния его внешней среды. Экономика предприятия будет определяться, в первую очередь, механизмом функционирования его финансовой, организационной и интеллектуальной систем. Возможность получения знания о природе внешней среды зависит от уровня маркетинговых исследований, проводимых на предприятии.

Второе динамическое условие заключается в строительстве экономики предприятия с максимально возможной (оптимальной скоростью).

Третье динамическое условие развития предприятия сводится к обеспечению, с одной стороны, максимально экономного производства его продукции, с другой – к производству каждого следующего объекта этой продукции со скоростью, превышающей производство каждого предыдущего её объекта.

Максимально экономное производство продукции предприятия может быть достигнуто путем установления стандартов расхода ресурсов на производство каждого объекта продукции. Выполнение третьего динамического условия развития предприятия приводит к тому, что величина себестоимости каждого следующего объекта его продукции будет возрастать по сравнению с величиной себестоимости каждого предыдущего объекта, и следовательно, уменьшать величину прибыли, получаемую предприятием от его реализации. Существует зависимость, связывающая увеличение скорости производства каждого данного объекта продукции предприятия с приростом его себестоимости, а также с получаемой предприятием прибылью. Эта зависимость носит название закона интенсификации производства [4].

$$\Delta C < P \frac{\Delta t}{t}, \quad (2)$$

где ΔC – изменение себестоимости продукции, руб.;

P – прибыль, получаемая предприятием в результате реализации предыдущего объекта, руб.;

Δt – промежуток времени, час;

t – период астрономического времени за который был произведен предыдущий объект, час.

Величину ($P \cdot \Delta t / t$) рассчитанную для производства данного объекта продукции предприятия называют пределом интенсификации производства.

Итак, по закону интенсификации производства предприятия следует, что увеличение интенсивности каждого следующего объекта продукции этого предприятия не должно вызывать прирост его себестоимости больший, чем предел интенсификации его производства. Выполняя этот закон, предприятие сможет максимизировать величину получаемой прибыли за каждый данный период своей деятельности. Заметим, что закон интенсификации производства

Четвертое динамическое условие развития предприятия направлено на минимизацию запасов ресурсов и готовой продукции предприятия. Требование минимизации уровня запасов ресурсов и готовой продукции предприятия есть, по сути,

требование управления этими ресурсами и продукцией как потоком стоимости, а не как ее запасами. В совершенствовании методов этого управления, а именно в совершенствовании организации своевременных поставок ресурсов, своевременного производства продукции, а также её своевременной отгрузки потребителям может заключаться направление совершенствования динамической теории развития предприятия.

Пятое динамическое условие развития предприятия заключается в обеспечении возможности формирования предприятием требуемых ему интенсификационных и стабилизационных фондов. Для предприятия не имеет значения в чьей собственности находятся используемые им ресурсы, для него имеет значение уровень эффективности управления использованием этих ресурсов, т.е. управления развитием предприятия.

Эффективное управление развитием предприятия может быть достигнуто, с одной стороны, адекватным стимулированием его управленческого персонала, с другой – высокопрофессиональной работой руководителей предприятия.

Государственная стратегия ускорения экономического роста российской экономики основана на привлечении инноваций, таким образом, можно с высокой степенью достоверности утверждать, что существует объективная необходимость обеспечения устойчивого развития предприятий на основе инновационного потенциала. Эффективная адаптация предприятия к внешней среде и обеспечение устойчивости его развития возможно при наличии методологического подхода к выбору стратегии устойчивого развития предприятия и универсального инструментария повышения его инновационного потенциала.

Список использованных источников:

1. Альгина М.В. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка [Электронный ресурс] / М.В. Альгина, В.А. Боднар. – Режим доступа: <http://sovman.ru>
2. Бармашов К.С. Мониторинг производственного потенциала машиностроительного предприятия в условиях рыночной экономики: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук / К.С. Бармашов. – М., 2003.
3. Колосова Т.В. Обеспечение устойчивого развития предприятия на основе повышения его инновационного потенциала: автореф. дис. на соискание уч. степени докт. экон. наук / Т.В. Колосова. – Новгород, 2011.
4. Кучерова Е.Н. Условия достижения устойчивого развития предприятия / Е.Н. Кучерова // Современная Россия: проблемы социально-экономического и духовно-политического развития: материалы всероссийской научно-практической конференции «Социальная технологизация в современной России», 5 мая 2008г.; отв. ред. А.А. Огарков. – Ч. I. – Москва-Волгоград: ООО «Глобус», 2008.

Лещенко М.М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ХОЛДИНГІВ У КРАЇНАХ СВІТУ

Основою економіки розвинених країн є великі інтегровані структури, в першу чергу холдингові об'єднання, які акумулюють можливості промислового, фінансового, торгівельного, інформаційного і інтелектуального капіталів. Підтвердженням тому є той факт, що більше 80% найбільших міжнародних компаній є холдингами в чистому вигляді або мають ознаки холдингової структури.

Географічний розподіл міжнародних холдингів свідчить, що найбільші холдинги з розвинутих країн та країн, що розвиваються визначають основні тенденції розвитку міжнародного виробництва для всіх міжнародних компаній. Протягом 2005-2007 рр. на їх частку припадало 10% світових закордонних активів, 16% обсягів продажів та 12% зайнятих на всіх міжнародних холдингах світу [1]. За період 2007-2009 рр. в середньому на 100 найбільших нефінансових холдингів з розвинутих країн та країн, що розвиваються припадало 9 % продажів закордонних активів, 16% продажів та 11% зайнятих на всіх міжнародних корпораціях у світі; їх частка у світовому ВВП склала 4% [2].

За країнами базування більшість світових холдингів мають власне походження з країн тріади – ЄС, Японії та США. Водночас міцно закріпилися на світовому ринку компанії з країн, що розвиваються – Республіки Кореї, Гонконгу (Китай), Малайзії, Мексики та Сінгапуру. Проте, холдинги з країн, що розвиваються значно поступаються компаніям з розвинутих країн за географією розташування власних дочірніх підрозділів. Згідно результатів досліджень щодо регіонального розподілу закордонних підрозділів найбільших світових холдингів, більшість з них мають власні підрозділи в середньому у 40 зарубіжних країнах.

Домінуючі позиції за кількістю приймаючих країн для закордонних підрозділів належать виключно холдингам з розвинутих країн – Німеччині, Великобританії, США, Нідерландам, Франції та Швейцарії. Практично ті ж країни є лідерами і за кількістю розташування іноземних дочірніх компаній. Схожим є географічний розподіл приймаючих країн для іноземних філій найбільших фінансових холдингів. Дослідження показують, що найпривабливішими країнами для них є Великобританія, США та Китай.

Проаналізувавши показники транснаціоналізації для найбільших світових холдингів у регіональному розрізі, слід відмітити, що їх значення були вищими середньосвітового рівня для компаній з Великобританії (насамперед для компаній, що діють у галузях важкої та легкої промисловості) і нижчими для холдингів з Німеччини, Японії та США. Слід відмітити, що стали тенденцію до зростання індексу транснаціоналізації протягом 2006-2008 рр. продемонстрували лише європейські холдинги.

Аналізуючи показники індексу GSI (Geographical Spread Index) та індексу

інтернаціоналізації для найбільших світових фінансових холдингів, слід відмітити суттєве збільшення значення першого для холдингів з Канади, Японії, Великобританії та країни ЄС. Поєднуючи показники вказаних індексів для найбільших світових фінансових холдингів, слід відмітити, що значення GSI є вищими для холдингів з Франції та Німеччини в порівнянні з іншими. Показник індексу інтернаціоналізації значно вищий для найбільших фінансових груп та холдингів зі Швейцарії внаслідок невеликих розмірів внутрішніх ринків.

Міжнародний статус найбільших холдингів зумовив і значну залежність від глобальної рецесії у світі. Північноамериканські фінансові холдинги найбільше постраждали від кризи, і в майбутньому має місце висока ймовірність зниження рівня інтернаціоналізації їх діяльності, в основному через розпад великих фінансових груп на менші окремі компанії. Фінансові холдинги з Японії та Китаю, які володіють великими обсягами активів по всьому світу та могли б отримати певні вигоди від кризи, продовжують демонструвати нижчі фінансові показники, ніж інші компанії з розвинутих країн. Так, найбільша холдингова група в Азії «Mitsubishi UFJ Financial Group» (Японія) за основними фінансовими показниками опинилася лише на 38 місці серед 50 найбільших фінансових холдингів [2].

Дослідження перспектив світових інвестиційних процесів показали, що розвинуті країни Північної Америки та Європейського Союзу – які протягом останніх років залишаються головним осередком розподілу прямих іноземних інвестицій та цінних паперів – стали лідерами серед інших регіонів за місцем, де найбільші холдинги змушені відмовитись від реалізації власних інвестиційних програм. Серед країн, що розвиваються, регіон Східної і Південно-Східної Азії більше потрапив під вплив світової кризи, хоча дане значення менше, ніж для розвинутих країн [3].

Разом з тим, деякі з міжнародних холдингів змогли реалізувати власні стратегії інтернаціоналізації та досягти збільшення рівня ефективності власної діяльності на ринках та у регіонах. Крім того, у ситуації, що склалася, великі холдинги з країн, що розвиваються, можуть значно зміцнити власні позиції, якщо їм вдасться успішно розвивати та підтримувати стабільний попит на власну продукцію. Швидкий розвиток таких холдингів буде залежати від внутрішньої динаміки на ринках в країнах базування, оскільки сприятлива ринкова кон'юнктура на внутрішніх ринках може стати реальним імпульсом успішного виходу на міжнародні ринки за навіть найменшого покращення зовнішніх умов.

Список використаних джерел:

1. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2008. – 287 p.
2. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2009. – 274 p.
3. World Investment Prospects Survey 2009–2011. United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2009. – 74 p.

Д.е.н. Мешко Н.П., Лозовська І.М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ УКРАЇНИ

Сучасна регіональна політика в Україні є механізмом управління інноваційним розвитком регіонів і передбачає зміцнення потенціалу розвитку регіонів країни та їхньої конкурентоспроможності. Основним пріоритетним завданням регіональної економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності регіонів, є розвиток їх науково-технологічного та інноваційного потенціалу [1].

Основним механізмом підтримки інноваційного розвитку в регіонах України є діяльність регіональних наукових центрів НАН і МОН України. Створення в регіонах України наукових установ Академії відбувалось протягом 1964-2001 рр. (табл. 1).

**Таблиця 1. Заходи щодо створення регіональних наукових центрів
НАН і МОН України**

Рік	Подія
1964 р.	Створення за пропозицією Академії наук України в м. Донецьку низки нових академічних наукових установ та університету. Завдяки цьому потужний індустріальний регіон став також регіоном науки і освіти, в якому на той час працювало 17 академіків і членів-кореспондентів НАН України, близько 650 докторів і понад 4500 кандидатів наук
Початок 70-х рр.	За ініціативою Президії АН УРСР рішенням найвищих органів влади України було створено мережу міжвідомчих регіональних науково-координаційних органів — наукових центрів АН УРСР: Донецького, Західного, Харківського, Дніпропетровського та Південного
1981 р.	Прийняття в січні 1981 р. постанови директивних органів України по наукових центрах. Цією постановою головним пріоритетом в діяльності регіональних наукових центрів Академії наук України було визначено наукове забезпечення розробки програм з вирішення крупних регіональних проблем, сприяння широкомасштабному впровадженню в регіонах України перспективних наукових розробок
1991 р.	Президія Академії наук України за погодженням з Радою Міністрів України надала регіональним науковим центрам Академії наук права юридичних осіб. Це дозволило їм вести роботу з вирішення важливих регіональних проблем, залучаючи до цієї роботи на контрактній основі кращих фахівців, залучити кошти місцевих бюджетів та позабюджетних фондів до реалізації регіональних науково-технічних програм
2001 р.	Надання статусу подвійного підпорядкування НАН України і МОН України. Пріоритетні напрями діяльності наукових центрів затверджуються спільно МОН України і НАН України за погодженням з місцевими органами влади

В сучасних умовах в Україні діють 6 регіональних наукових центрів НАН і МОН України, а саме Донецький науковий центр, Західний науковий центр, Південний науковий центр, Північно-східний науковий центр, Придніпровський

науковий центр і Кримський науковий центр. Вони розташовані в областях України з найбільш розвиненим науковим потенціалом і складають основу регіональної структури НАН України. Сфера діяльності наукових центрів не обмежується областю розташування, а поширюється на конкретний природно-економічний район України.

Основними завданнями інноваційних регіональних центрів НАН і МОН України є пошук нових ефективних форм співпраці науковців з освітянами; розвиток міжрегіональних наукових і виробничих зв'язків; проведення експертних досліджень з питань, що мають суттєве значення для вирішення конкретних регіональних проблем; поліпшення системи підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації; підтримка молодих вчених і створення умов для їх творчого розвитку [2].

Діяльність наукових центрів забезпечується своїми штатними працівниками, які утримуються за рахунок державного бюджету, працюючими на громадських засадах вченими даного регіону, залученими на тимчасову роботу за рахунок різних джерел фінансування тимчасово працюючими вченими та спеціалістами як свого, так і інших регіонів.

Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що науковими центрами за останні роки здійснено ряд важливих розробок щодо інноваційного розвитку регіону (табл. 2).

Таблиця 2. Основні розробки наукових центрів на період 2010-2020 рр.

Назва центру	Розроблені на впровадженні програми
Донецький науковий центр	Розроблено Програми науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року. Програму створено у відповідності з Угодою про співробітництво між Національною академією наук України і Донецькою обласною державною адміністрацією
Західний науковий центр	Розроблена та виконується «Регіональна програма з визначення залишкового ресурсу конструкцій, споруд і машин тривалої експлуатації та заходи щодо їх безаварійної роботи», в рамках якої реалізовано ряд важливих для регіону проектів
Придніпровський науковий центр	Розроблена «Регіональна програма інноваційного розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року», метою якої є створення інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективне використання наявного науково-технологічного потенціалу шляхом створення інноваційних підприємств та забезпечити подальше стаке зростання темпів цієї роботи

Нині регіональні наукові центри НАН і МОН України стали важливим елементом регіональної інноваційної інфраструктури, який забезпечує вирішення широкого спектру питань сприяння розвитку інноваційної діяльності.

Спектр питань, який вирішують центри, включає безпосередньо наукові, науково-технічні, інформаційні, освітні, культурні складові. Однак масштаби реальної участі наукових центрів у вирішенні соціально-економічних проблем відповідних регіонів суттєво обмежуються фінансовими можливостями регіонів [3].

Створення ефективного державного механізму економічної підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності на регіональному рівні нині є головною проблемою подальшого соціально-економічного розвитку України.

Список використаних джерел:

1. Амоша А. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу / А. Амоша // Економіст. – 2011. – № 6. – С. 61.
2. Головний портал НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua>
3. Бондарчук Н.В. Оцінка рівня інноваційного потенціалу регіонів / Н.В. Бондарчук // Інвестиції: практика і досвід. – 2011. – № 9. – С. 24-46.

К.і.н. Микитчук Н.М., Хижняк М.О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

МІЖНАРОДНІ ТРАНСПОРТНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ І ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Україна, маючи значний транзитний потенціал за рахунок вдалого географічного розташування, що базується на перетині найважливіших транспортних шляхів – відіграє роль геополітичного моста в розвитку відносин між країнами Європи й СНД. Тому саме транспортні послуги становлять майже 73% у загальній структурі сектору послуг.

**Таблиця 1. Зовнішньоекономічні вантажопотоки через кордони України
за основними видами транспорту у 2010 р., (тис. т)**

	Всього	у тому числі		
		експорт	імпорт	транзит
Всього	416442,66	129058,11	101754,74	185629,81
Автомобільний	10980,31	4180,88	4465,21	2334,22
Річковий	601,89	80,81	444,37	76,71
Залізничний	163475,19	83124,37	27516,64	52834,18
Морський	48305,77	38418,27	5159,92	4727,58
Авіаційний	13,15	3,61	8,38	1,16
Трубопровідний	192492,05	3171,67	63815,35	125505,03
Інше	630,27	78,50	344,87	206,90

Близько 1/2 у структурі транспорту припадає на трубопровідний транспорт, який має достатньо потужну транспортну інфраструктуру, наявність якої дає змогу нашій державі отримувати значні валютні надходження. Цей транспорт на сьогодні є основним транзитним видом транспорту України. У 2010 р. тільки загальний обсяг транспортування нафти нафтотранспортною системою України склав 55,3 млн.т, з них транзит – 32,5 млн.т, постачання на НПЗ – 22,4 млн.т, транспортування закупленої технологічної нафти – 0,4 млн. т.

При цьому, дохід від реалізації послуг з транспортування нафти, за результатами 2010 р., становить 1,251 млрд.грн., (у 2009 р. – 1,1 млрд.грн).

В Україні динамічно розвивається морський, залізничний та повітряний транспорт. На нього припадає близько 80% усього світового вантажообігу. Наприкінці ХХ ст. до морських портів України було приписано понад 600 суден за загальної кількості причалів 235. У нашій державі 20 портів, найбільші з яких: Одеський, Іллічівський, Керчинський, Маріупольський, Миколаївський. Обсяг переробки вантажів у торговельних і рибних портах та на промислових причалах за 2010 рік зріс на 5,0% і становив 105,4 млн.т. Переробка транзитних вантажів зменшилася на 6,5%. Кількість оброблених суден – закордонних та інфраха – зросла на 15,9% і склала 10,9 тис. одиниць. Все більшого значення останнім часом набувають і контейнерні перевезення, щорічно приріст кількості контейнерів становить у середньому 30%.

Ще одна стратегічна галузь транспортних послуг – залізничні перевезення. Аналіз структури міжнародних перевезень на залізничному транспорті засвідчує, що приблизно 52% перевезень припадає на експортні, 32% – транзитні, інше – на імпорتنі перевезення. Україна здійснює експорт товарів залізничним транспортом більше, ніж до 130 країн світу. В експортних перевезеннях переважають: Польща, Італія, Румунія. Серед країн СНД переважають Російська Федерація, Казахстан, Білорусь, Молдова [1].

Безпосереднім перевізником вантажів в Україні є «Укрзалізниця». Вона володіє всією залізничною інфраструктурою, встановлює тарифи на транзитні перевезення й знижки до них. На залізничному ринку працюють 2 державні й 183 недержавні експедиторські компанії. Найбільші експедитори – Державне транспортно-експедиційне підприємство (ДТЕП) «Інтертранс» і Український державний центр транспортного сервісу (УДЦТС) «ЛИСКИ». У загальній структурі вантажів, що обслуговуються експедиторами, транзитні становлять 34%. На ринку експортно-імпорتنих перевезень працюють більше 160 експедиторських компаній.

Однією з ключових галузей транспортних послуг являється послуги авіаперевезень. Проблеми: відсутність достатньої кількості сучасних аеропортів, злітно-посадових смуг, дефіцит літаків. Однак, обсяги перевезень в нашій країні зростають на 20-25% за рік, відкриваються нові маршрути.

Основними авіаперевізниками на українському ринку є – «Аеросвіт», МАУ, «Мотор-Січ», «Одеські авіалінії», «Донбасаеро», «Дніпроавіа». Частка найбільшої в країні авіакомпанії «Аеросвіт» у загальному обсязі пасажирських перевезень українських авіакомпаній складає 28%. Здійснюються перельоти у 45 напрямках до 25 країн світу, а також 11 внутрішніх маршрутів. За 2010 рік компанія перевезла 1 млн. пасажирів. Для порівняння, друга на українському ринку авіаперевізників компанія МАУ виконує близько 240 регулярних рейсів до 13 країн Західної Європи і перевезла понад 600 тис. пасажирів.

Найголовнішою проблемою є необхідність проведення масштабного оновлення свого авіапарку. Загальна потреба компаній на найближчі рік-півтора стано-

вить близько 20 повітряних суден. Виходом з даного становища може стати реалізація програми державної підтримки авіапромисловості, яка дає державі близько 8% ВВП і щонайменше як 7% валютних надходжень щорічно. Тому якнайскоріший запуск серійного виробництва на АНТК ім. Антонова українського Ан-148 зможе не тільки суттєво вплинути на ситуацію, але й згодом взагалі витіснити іноземні аналоги на маршрутах, що пролягають у межах європейського континенту. Актуальним є відновлення серійного виробництва великогабовика типу Ан-124-100 «Руслан», на якому обсяг вантажних перевезень зростає на 15-20% за рік.

Значне місце в системі транспортних послуг займає автомобільний транспорт. За результатами кластерного аналізу щільності автомобільних доріг, Україна має (4) кластер, як і Болгарія, Іспанія, Норвегія, Австрія, поступаючись при цьому таким країнам, як Японія, Франція, Німеччина, США, Великобританія, випереджаючи Фінляндію, Бразилію і головних конкурентів в СНД – Росію та Білорусь [2]. Цей показник дорожньої забезпеченості дає можливість Україні зайняти чинне місце на ринку автомобільних перевезень Східної та Західної Європи. Однак, для цього доведеться ґрунтовно попрацювати не тільки над підвищенням конкурентоспроможності своїх послуг, але й модернізацією всієї автодорожньої інфраструктури [3].

Подальшої реконструкції вимагають не тільки дорожні покриття, але й будівництво розв'язок, мостів, тунелів. Все це не можливо без залучення в галузь інвестиційних потоків. Актуальною є гармонізація та уніфікація українського законодавства, яке регулює перетин прикордонних переходів, з національним законодавством сусідніх країн, введення єдиних документів, погоджених процедур, правил.

Отже, аналіз української транспортної галузі показав, що в Україні є величезний потенціал для розвитку даного сектору економіки. Однак, його висока ефективність буде досягнута тільки з урахуванням комплексного, повноцінного підходу до рішення виявлених проблем, а також за умови оптимізації всієї транспортної системи в єдине ціле.

Список використаних джерел:

1. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. – К.: ДГВПП «Зовнішторгвидав України». – 2009. – Вип. 4(60). – 362 с.
2. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Румянцев А.П., Башинська А.І., Корнілова І.М., Коваленко Ю.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 376 с.
3. Співробітництво між Україною та країнами ЄС (за січень-вересень 2008 року): стат. бюлетень / Держкомстат України. – К., 2009. – 460 с.

Молдован О.О.

Національний інститут стратегічних досліджень

при Президентові України, м. Київ

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ

Чорна металургія посідає важливе місце в економіках не тільки індустріальних, а і постіндустріальних країн. Це обумовлено тим, що чорні метали – основний конструкційний матеріал для виготовлення засобів та знарядь виробництва, від кількості та якості якого в значній мірі залежать рівень розвитку виробничих сил країни, темпи і масштаби технічного прогресу. Як зазначають Г. Єфименко, В. Самарай, В. Клименко, «аналіз використання різних конструкційних матеріалів промислового виробництва показав, що сталь і її сплави були, є й будуть основним таким матеріалом. Розповсюджене ще в 90-х роках минулого сторіччя припущення про ймовірність заміни сталі альтернативними матеріалами – алюмінієм, титаном, цементом, пластмасами не підтвердилися. Жоден із цих матеріалів навіть частково не зміг замінити сталь ні за своїми конструкційними властивостями, ні через непорівнянну вартість і можливі обсяги виробництва» [1, с. 9].

Починаючи з другої половини ХХ ст., виробництво чорних металів в світі за незначним виключенням мало загальну висхідну тенденцію. Особливо динамічно галузь розвивалася в 1990-2010 рр.: за цей час світове виробництво сталі збільшилось у 1,7 разу [2].

В процесі розвитку чорної металургії, посилилися системні зміни в галузі, які відчутно впливають на її структуру. Трансформація чорної металургії в світі відбувається в різних аспектах. Як зазначає Л. А. Кислова, «протягом 1980–1990 рр. відбувалася масова перебудова галузі, яка охопила різні аспекти науково-технічного, соціально-політичного, організаційно-управлінського характеру. В країнах з ринковою економікою активно став розвиватися науково-технічний прогрес, тобто розвиток пішов інтенсивним шляхом. В країнах із централізованою економікою науково-технічний прогрес теж ішов, але дуже слабо, розвиток продовжувався екстенсивним шляхом [3, с. 146»].

Проаналізувавши різні дослідження з даної теми, виділимо наступні загальні глобальні структурні зрушення, що спостерігалися протягом останніх трьох десятиліть в чорній металургії:

1. Технологічна трансформація в напрямку формування раціонального та енергоефективного виробництва. У 70-90-х роках минулого століття в усіх розвинених країнах було проведено глибоку реструктуризацію і технічну модернізацію металургійного виробництва, у процесі яких були ліквідовані застарілі й зайві виробничі потужності. Мартенівське виробництво було замінено киснево-конверторним процесом і виробництвом електросталі. Була впроваджена технологія безперервного розливу сталі. Це дозволило суттєво збільшити продуктивність праці і зменшити енерго- і матеріалоємність продукції. В процесі модернізації помітно зни-

зилося негативне навантаження металургійного виробництва на навколишнє середовище.

2. Виробнича трансформація в напрямку підвищення якісних характеристик номенклатури продукції. Більшість металургійних підприємств намагаються максимально збільшити додану вартість товарної продукції з метою підвищення економічної ефективності виробництва в умовах зростання вартості праці, матеріальних та енергетичних ресурсів. Внаслідок цього, в структурі реалізованої продукції стрімко зросла частка продукції в високих якісних показниках і знизилася частка чавуну та напівфабрикатів.

3. Корпоративна трансформація в напрямку формування вертикально-інтегрованих корпорацій. Починаючи з 90-х років минулого століття домінуючою тенденцією в металургійному комплексі в світі є низхідна вертикальна інтеграція, тобто проникнення в галузі, що виробляють сировину для чорної металургії. Це обумовлено такими факторами:

- загостренням дефіциту сировинних ресурсів через асиметричний розвиток сталеплавильного та сировинних секторів. Випереджаюче розширення потужностей з виплавки сталі, які збільшилися майже вдвічі за останні п'ятнадцять років, не було підкріплено адекватним збільшенням виробництва залізорудної сировини та коксівного вугілля. Внаслідок цього, металургійні підприємства вимушені були самостійно розвивати сировинні активи;

- підвищенням волатильності та нестабільності сировинних ринків, передусім спотових. Відсутність можливості більш менш чітко прогнозувати свої витрати негативно відображалось на ефективності виробничого та фінансового планування діяльності металургійних підприємств;

- збільшенням витрат на сировинні ресурси через підвищення норми прибутку сировинних компаній. Цьому сприяли названий дефіцит сировини, а також монополізація глобальних ринків. Варто відмітити, що вартість залізорудної сировини за останні 15 років виросла більш ніж в 10 разів, коксівного вугілля – в 7-8 разів [4];

- збільшення транзакційних витрат на сировинне забезпечення, яке виражається в додаткових грошових витратах [5, с. 150];

4. Географічна трансформація, яка обумовила зміщення центрів металургійного виробництва. Така тенденція пов'язана, передусім, з глибокими змінами, що відбуваються у міжнародному промисловому поділі праці, у тому числі з переміщенням виробництва ближче до основних районів добуток високоякісної руди, а також зростаючим ринком збуту у самих країнах що розвиваються.

Відмітимо, що зміщення центрів металургійного виробництва обумовлено не тільки нарощуванням виробництва в країнах, що розвиваються, а й зниженням споживання металопродукції в розвинених країнах. Як зазначає О. Г. Музиченко, «у промислово розвинених країнах з ростом наукомістких галузей істотно скоротилися абсолютна й відносна потреба в металопродукції масового виробництва. Зросла роль ресурсозбереження, і зокрема металозбереження, що перетворилася в один із базових принципів господарської практики всіх країн, це позначилося на

споживанні металопродукції й на економічному стані світового металургійного комплексу. За останні десятиріччя у більшості розвинених країн частка металургії зменшувалася в обсягах як національного виробництва, так і у використаних матеріальних і фінансових ресурсах [6, с. 182]». У результаті даних тенденцій, такі країни як Бразилія, Мексика, Аргентина, Республіка Корея, Індія, Туреччина, В'єтнам вже обігнали чи майже обігнали такі провідні країни як Італію, Великобританію, Францію та ін.

Таким чином, чорна металургія, попри песимістичні прогнози, залишається однією із найбільш динамічних галузей в світовому господарстві. Разом з тим, процеси структурної трансформації призвели в останні два десятиліття до значних технологічних, корпоративних та географічних змін. В даному контексті, українська політика щодо розвитку вітчизняної чорної металургії, повинна неодмінно враховувати світові тенденції з метою максимізації переваг від участі у глобальному розподілі праці.

Список використаних джерел:

1. Єфименко Г.Г. Анализ развития производства стали в мире и задачи черной металлургии Украины / Г.Г. Єфименко, В.П. Самарай, В.А. Клименко // Металл и литье Украины. – 2007. – № 11-12. – С. 9-15.
2. Steel in Figures [Електронний ресурс] / The World Steel Association. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org>
3. Кислова Л.А. Аналіз впливу тенденцій розвитку світового ринку чорних металів на економіку України / Л.А. Кислова // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – 2007. – Вип. 2. – С. 144-149.
4. Нелюбченко І. Сировинний диктат [Електронний ресурс] / І. Нелюбченко // Тиждень. – 2011. – Режим доступу: <http://www.ut.net.ua/Economics/6565>
5. Молдован О.О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України / О.О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2 (11). – С. 145–152.
6. Музиченко О.Г. Управління інноваційним процесом металургійного комплексу України в умовах світової глобалізації / О.Г. Музиченко // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – 2008. – Вип. 1. – С. 181–186.

Несипбаев Д.А.

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Республика Казахстан*

ПЕРСПЕКТИВЫ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Экономические преобразования в республике Казахстан на сегодняшний день достигли такого масштаба, когда можно уже констатировать их определенные результаты. Сформированы основы открытой экономики, к настоящему времени в основном завершена приватизация государственной собственности, возросла экономическая активность населения, успешно используется политика сравнительных

преимуществ национальной политики, обеспечивается социально-экономическая безопасность, международными экспертами признана страной с рыночной экономикой.

Анализ мировых рынков нефти позволяет Казахстану определить привлекательность того или иного рынка с учетом геополитических и геоэкономических факторов. Статичность данных формулировок не дает полного представления о структуре и факторах, формирующих рынок конкретного товара, каковым является рынок нефти и нефтепродуктов.

В силу того, что мировой нефтяной рынок претерпевал постоянные изменения в сторону расширения многообразия своей внутренней структуры, со временем трансформировались и механизм ценообразования на этом рынке, и формула определения основных (базисных, маркерных) цен. Эти изменения дают основание предложить следующую периодизацию развития мирового рынка нефти, начиная с зарождения международной торговли нефтью в начале века и выхода нефтяных монополий на международную арену. Исходя из доминирующего на мировом рынке механизма ценообразования, можно выделить четыре этапа его развития (табл. 1).

Таблица 1. Эволюция механизма ценообразования на мировом рынке нефти

Периоды	До 1947 г.	1947-1971 гг.	1971-1986 гг.	1986 г. по наст. время
Принцип ценообразования	Картельный	Картельный	Картельный	Конкурентный
Кто устанавливает цену	МНК	МНК	ОПЕК	Биржа
Динамика спроса	Устойчивый рост	Устойчивый рост	Рост/снижение	Замедленный рост
Динамика издержек (основной фактор динамики)	Снижение (природный)	Снижение (природный)	Рост (природный)/снижение (НТП)	Снижение (НТП)

Составлена на основе [1].

Первые три этапа характеризуются картельным принципом ценообразования, однако, на разных этапах это были разные картели с разным составом участников. На первых двух этапах «ценообразующий» картель состоял из семи вертикально интегрированных крупнейших международных нефтяных компаний (Exxon, Mobil, Galf, Texaco, Standard Oil of California – все американские, British Petroleum – английская, Royal-Dutch/Shell – англо- голландская; ряд исследователей полагает, что Международный нефтяной картель состоял из восьми компаний, включая также французскую Compani Franzes du Petrol) [1]. На третьем этапе доминирующая роль в ценообразовании перешла к картелю, состоявшему из 13 госу-

дарств ОПЕК (Саудовская Аравия, Кувейт, Иран, Ирак, Объединенные Арабские Эмираты, Катар – Ближний и Средний Восток; Алжир, Ливия, Нигерия, Габон – Африка; Венесуэла, Эквадор – Южная Америка; Индонезия – Юго-Восточная Азия).

В целом, мировой опыт развития данного рынка свидетельствует о более существенном влиянии на его формирование и внешнего (мирового) спроса, чем внутреннего спроса на углеводородное сырье, о значительных масштабах иностранного инвестиционного капитала, привлекаемого для создания стратегического режима его функционирования.

В настоящее время экономика Республики Казахстан в значительной мере интегрирована в мировую экономическую систему и зависима от мировой конъюнктуры и особенно конъюнктуры рынков приграничных стран СНГ. По мнению Каргажанова З.К. более значимое влияние начинают приобретать рыночные механизмы регулирования экономики, отличающиеся от государственных волюнтаристских методов [2].

Этот период характеризуется естественным резким повышением активности трейдинговых посреднических и других казахстанских и иностранных компаний, получивших от государства мощный стимул для законного и теневого экспорта сырой нефти. При этом необходимо отметить, что значительная часть полученной прибыли уходит за пределы государства, не формируя налогооблагаемого дохода и не способствуя развитию казахстанских нефтяных компаний.

Согласно критериальным требованиям рынок нефти республики характеризуется следующими особенностями развития (табл. 2):

- внутренний рынок нефти нельзя отнести к числу свободных рынков с развитой конкуренцией и широким ассортиментом товаров нефтепереработки;
- это формирующийся рынок избыточных ресурсов углеводородного сырья;
- ценообразование на таком рынке неравновесное, недостаточно либерализовано, спрос и предложение подвержены государственному регулированию;
- структурно национальный нефтяной рынок представлен экспортоориентированным товарным рынком нефти, потребляемой преимущественно через мировой нефтяной рынок, а также рынком нефтепродуктов, потребляемых преимущественно внутри республики;
- функционирование данных рынков невозможно без регионального рынка недропользования с механизмом рыночных взаимоотношений между государством и пользователями недр по предоставлению услуг геолого-геофизической недроразведки, опытного бурения и промышленной подготовки освоения месторождений.

Программный документ, определяющий приоритеты развития республики в период рыночного реформирования экономики, – Стратегия развития Казахстана до 2030 года – имеет четко выраженный энергетический характер. В ней подчеркнута необходимость быстрого развития нефтегазового комплекса республики

на основе увеличения добычи, экспорта нефти и газа в целях «получения доходов от экспорта, которые будут способствовать не только экономическому росту, но и политической стабильности страны, а также обеспечению национальной безопасности» [3].

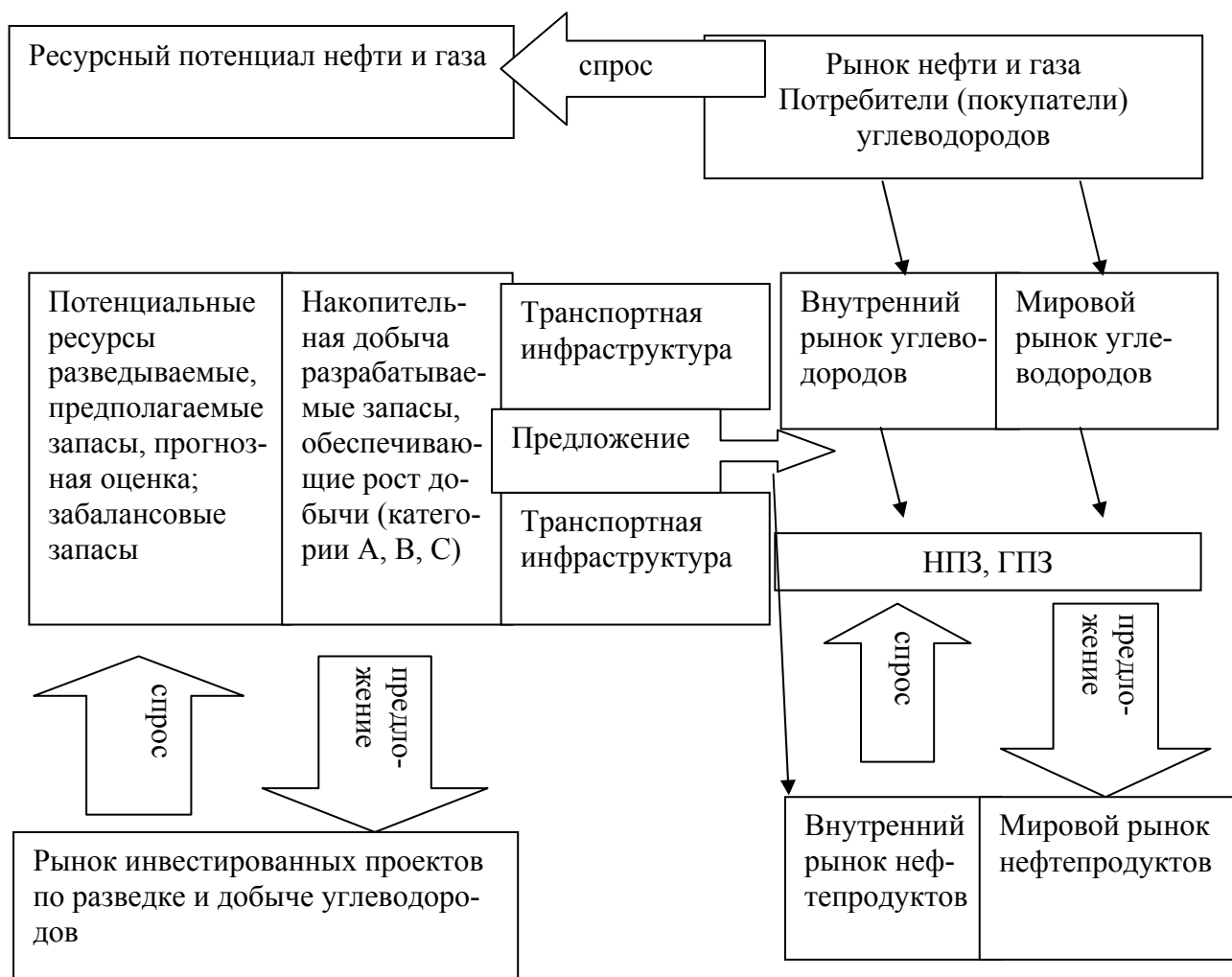
**Таблица 2. Сравнительная характеристика
мирового и национального рынков углеводородов**

Критерии функционирования	Мировой нефтяной рынок	Рынки углеводородов Казахстана	
		Нефти и газа	нефтепродуктов
1. По уровню насыщения			
А) равновесный рынок	*		
Б) дефицитный рынок			*
В) избыточный рынок		*	
2. По степени зрелости			
А) неразвитой рынок			
Б) развитой рынок	*		
В) формирующийся рынок		*	*
3. По степени конкуренции			
А) свободный рынок	*		
Б) монополистический рынок		*	*
В) олигополистический рынок			
Г) смешанный рынок			
4. По характеру продаж			
А) оптовый рынок	*	*	
Б) розничный рынок			*
5. По ассортименту продаж			
А) замкнутый рынок			
Б) насыщенный рынок	*		
В) рынок широко ассортимента	*		
Г) смешанный рынок		*	

Составлена автором.

Исходя из этого, построена модель развития рынка нефтепродуктов Республики (рис. 1).

Рынок нефти, как и рынок нефтепродуктов, тесно привязан к мировому спросу и предложению на сырые углеводороды и на нефтепродукты. Мировой рынок нефти входит в число самых развитых товарных рынков мира с механизмом развитой конкуренции со стороны как поставщиков, так и потребителей. Рыночными процессами на международном рынке нефти и газа, как на любом рынке товаров и услуг, правят законы спроса и предложения, позволяющие совершать сделки на взаимовыгодных условиях. Рынок углеводородов – это система достаточно зрелых – экономических отношений между производителями и потребителями, при которых решение проблемы «что – как – для кого производить» осуществляется с помощью цен, спроса и предложения [4].



Примечание: составлен автором

Рис. 1. Стратегическая модель развития рынка углеводородов Республики Казахстан

Объективизация позитивных макроэкономических последствий на фоне противоречивых оценок сырьевого характера экономики и развития нефтегазового рынка в Казахстане подтверждается систематическим повышением долгосрочных кредитных рейтингов республик, подтверждающих следующие выводы международных аналитиков:

- повышение рейтингов отражает устойчивое укрепление потенциальных возможностей казахстанской экономики, удерживающей дефицит бюджета (около 2%) и государственный внешний долг на низком уровне;
- благодаря стабильным налоговым поступлениям от сырьевого сектора экономики чистые внешние активы государства достигнут одной трети от общего объема поступлений по счету текущих операций, что повышает возможность сдерживать воздействие на экономику волатильных (колеблющихся) цен на сырую нефть [5].

Проблемы структурной перестройки в нефтегазовом секторе связаны, прежде всего, с незавершенностью технологических переделов от добычи сырья до производства продукции высокой степени готовности. На пути дальнейшего традиционного использования углеводородного сырья и его конечных продуктов отсутст-

вуют производства по глубокой переработке. Переработка нефти ориентирована только на изготовление топлива, не производится сырье для предприятий по выпуску синтетических смол, масел, пластмасс, химических волокон, изделий на их основе.

При наличии богатейших запасов углеводородного сырья действующие в Казахстане нефтеперерабатывающие заводы не обеспечивают спрос на внутреннем рынке нефтепродуктов. Ежегодно в летне-осенний период повышаются цены на продукты переработки углеводородного сырья, что свидетельствует о несовершенной структуре производства внутри нефтяного сектора.

Нефтеперерабатывающая и нефтехимическая отрасли промышленности занимают около 5% в объеме промышленного производства. В структуре обрабатывающей промышленности на перегонку нефти приходится всего 9%. Казахстанские экономисты считают необходимым формирование новой организационно-производственной структуры в нефтяной отрасли, состоящей из нескольких вертикально-интегрированных конкурентных групп, уничтожение монополии распределительных компаний.

Внутри республиканский спрос на высокооктановый бензин восполняется за счет импорта.

С начала 2011 года по официальным оценкам розничная стоимость бензина выросла в среднем на 17,4%, оптово-закупочная – 23%. По данным за июль, бензин подорожал на 2,6%. Фактически именно рост стоимости бензина и других категорий нефтепродуктов явился основным инфляционным фактором в республике, особенно начиная с мая 2011 года.

Стоит отметить, что ряд игроков казахстанского рынка целенаправленно заинтересован в повышении стоимости нефтепродуктов, в том числе за счет более «дорогого» импорта, с точки зрения обеспечения более высокого уровня маржи. Фактически их действия направлены на спекулятивный разгон рынка, в том числе через создание искусственного дефицита нефтепродуктов в отдельных регионах страны.

Однако это обстоятельство в полной мере касается не только оптово-розничных реализаторов, но и производителей, на которые не распространяются ценовые ограничения со стороны госрегуляторов.

Фактор, который оказывает все более активное воздействие на отечественный рынок, заключается в значительной разнице между стоимостью бензина на российском и казахстанском рынках, принимая во внимание сохранение зависимости Казахстана от импорта ряда категорий нефтепродуктов (высокооктанового бензина и др.) из России.

Показательно, что в Казахстане, несмотря на рост стоимости нефтепродуктов и рост внешних рисков для их импорта, отмечается значительное снижение производства бензина.

В частности, в первом квартале 2011 года выработка бензина уменьшилась на 23,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, по итогам первого

полугодия – на 15,9% (до 1,48 млн. т). Обратим внимание в данном контексте на остановку в конце июня 2011 года на плановый ремонт Павлодарского ПНХЗ, поставки ГСМ с которого не осуществлялись в течение месяца.

Ситуация достаточно парадоксальная, так как НПЗ в сложившейся ситуации должны оказывать поддержку отечественному рынку, принимая во внимание декларируемую заинтересованность государства в стабилизации цен.

В результате, находящийся в дефиците рынок столкнулся со срывом части поставок ГСМ, что спровоцировало дефицит топлива в ряде регионов страны.

Вместе с тем, Министерство нефти и газа РК заявило о сохранении в сентябре 2011 года предельных отпускных розничных цен на текущем уровне (АИ-92/93 – 106 тенге/литр, АИ-80 – 86 тенге/литр), несмотря на активизацию спекуляций о возможности единовременного удорожания ГСМ до 14% [6].

Однако регулятивно-рестриктивные меры не являются действенным механизмом, и их использование должно позиционироваться в качестве краткосрочного, эпизодического шага.

В частности, основная проблема в том, что данные меры не решают вопрос с обеспечением долгосрочной стабильности поставок ГСМ на отечественный рынок и сокращением зависимости от импорта ключевых категорий нефтепродуктов. При этом, без внимания остается недостаточное регулирование оптово-закупочных цен на нефтепродукты и деятельности производителей нефти, которые оказывают серьезное давление на рынок.

При сложившейся ситуации и способах реагирования государства топливные кризисы в Казахстане и подверженность колебаниям внешней конъюнктуры будут регулярно прослеживаться и в дальнейшем.

При этом опасения, к примеру, вызывает тот факт, что в Казахстане фактически отсутствуют достаточные стратегические резервы ГСМ, особенно с точки зрения реагирования на долгосрочные внешние форс-мажорные обстоятельства и соответствующей поддержки национального рынка. То есть вопрос стоит уже не только в плоскости решения текущих задач по стабилизации внутреннего рынка, но и поддержания энергетической безопасности государства.

Список использованных источников:

1. Конопляник А.А. Эволюция механизмов ценообразования на мировом рынке нефти: проблемы и риски движения от рынка физической к рынку бумажной энергии. Выступление на Первом Российском Нефтяном Конгрессе, Москва, Центр Международной Торговли, 14-16 марта 2011 г. [Электронный ресурс] / А.А. Конопляник. – Режим доступа: <http://www.konoplyanik.ru/speeches/6-2011.pdf>
2. Каргажанов З.К. Регулирование рентных отношений – необходимое условие преодоления экономического кризиса / З.К. Каргажанов // Азия-Экономика и жизнь. – 1997. – № 11. – С. 47–51.
3. Назарбаев Н.А. Казахстан – 2030. Послание Президента страны народу Казахстана / Н.А. Назарбаев // Алматы: Білім. – 1997. – 256 с.
4. Сихимбаева Д.Р. Развитие системы платежей за недропользование в Казахстане / Д.Р. Сихимбаева // Экономика и статистика. – 2004. – № 2. – С. 52-54.

5. Материалы информационно-аналитического портала нефтегазовой отрасли Казахстана. Рынок нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.munaigaz.kz>
6. Материалы информационно-аналитического портала нефтегазовой отрасли Казахстана. Рынок ГСМ. Возможна ли стабилизация? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.munaigaz.kz>

Орешняк В.Л.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», Україна*

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНИ

Процес економічних перетворень у постсоціалістичних та пострадянських країнах розпочався у середині 80-х на початку 90-х років. Значних економічних результатів було досягнуто такими постсоціалістичним країнами як Польща, Чехія, Словаччина, Словенія, що ж стосується країн колишнього Радянського Союзу то про економічні досягнення цих країн варто говорити дуже обережно. З огляду на це, слід дослідити процес економічного розвитку країн які мали на початку економічних перетворень подібну економіку, науковий потенціал, природні ресурси, суспільне життя. Подібну схожість та стартові умови розвитку мали такі країни як Польща та Україна. Нині країни тісно співпрацюють одна з одною, мають довготривалі міцні зовнішньоекономічні зв'язки, проте економічні досягнення цих країн є різними. Для прикладу, Польща з 2004 р. входить до складу Європейського Союзу, Україна ж лише у 2005 р. вперше заявила про своє бажання стати повноцінним членом ЄС, на жаль за довгих сім років ми не наблизились до своєї бажаної мети. Європейський досвід Польщі, а також короткий огляд основних макроекономічних показників Польщі та України дасть змогу в кінцевому результаті скоригувати існуючу економічну політику України у вірному напрямі економічного розвитку.

Рівень економічного розвитку країн світу, згідно методики ООН, визначається за допомогою показника ВВП у розрахунку на одного жителя країни. За даними Світового банку, показник ВВП на душу населення (по ПКС) у Польщі в 2010 р. становив – 19010 дол. США [2], що на 254% вище базового рівня 1992 р. – величина якого склала 5370 дол. США [2]. Порівнюючи статистичні дані Польщі та України, усвідомлюєш, що національна економіка значно відстає від Польщі за своїм економічним розвитком, на що в свою чергу, вказує показник ВВП на душу населення (по ПКС), величина якого протягом 1992-2010 рр. в Україні майже не змінилась та становила на 1992 р. – 5379 дол. США на одного жителя країни [2], що на 22,9 % вище показника ВВП на душу населення (по ПКС) 2010 р., величина якого складала лише 6560 дол. США [2].

Аналізуючи основні макроекономічні показники Польщі та України (табл. 1), варто зупинитися на структурі національної економіки, в якій переважає частка сфери послуг, величина якої становить 57% від ВВП країни станом на 2010 р., що

у свою чергу вказує на перехідний стан України від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку економіки. І це цілком зрозуміло, згідно твердження основоположника теорії постіндустріального суспільства Д. Белла, коли частка третинного сектору у структурі економіки досягає 50%, економіка переходить від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку. Зростання частки сфери послуг в країні відбулося паралельно із зменшенням питомої ваги енергоємного, екологічно-небезпечного промислового сектору у структурі національної економіки та одночасного зниження енергоспоживання у кг нафтового еквівалента на душу населення в країні, проте не такими швидкими темпами, як у Польщі. Структура економіки Польщі не є бездоганною, проте вона є близькою до ідеалу. Найбільшу частку у структурі економіки Польщі займає сектор послуг, величина якого становить 64% від ВВП країни станом на 2010 р. Зростання даного сектору відбулося за рахунок розвитку енергоощадних та наукоємних галузей у структурі економіки цієї країни, що не тільки сприяло змінні технологічної бази країни а і зменшенню енергетичного споживання на душу населення, що в кінцевому результаті привело до зниження кількості викидів оксиду вуглецю у атмосферне повітря країни. Очевидно, що економіка Польщі знаходиться на постіндустріальній стадії та розвивається згідно сталого типу розвитку, який передбачає не тільки економічне зростання найголовнішого за оцінкою ООН соціально-економічного показника ВВП на душу населення, а й одночасне зменшення кількості викидів оксиду вуглецю в атмосферне повітря країни.

Таблиця 1. Основні макроекономічні показники Польщі та України (1992-2010 рр.)

Країни	Роки	ВВП на душу населення, дол. США	Первинне енергоспоживання, кг нафтового еквівалента на душу населення	Викиди оксиду вуглецю на душу населення, %	Структура ВВП по секторам економіки, %		
					первинний сектор економіки, %	вторинний сектор економіки, %	третинний сектор економіки, %
Польща	1992	5370 ²	2569,03 ²	8,90 ²	8,20 ²	39,4 ²	52,4 ²
	2010	19010 ²	2452,40 ²	8,00 ²	3,00 ¹	33,0 ¹	64,0 ¹
Україна	1992	5050 ²	4210,41 ²	11,72 ²	22,0 ²	50,0 ²	28,0 ²
	2010	6560 ²	2943,11 ²	6,82 ²	9,00 ¹	34,0 ¹	57,0 ¹

Складено за даними: [1; 2]

Становлення сталого типу розвитку економіки у Польщі, відбувалося протягом невеликого проміжку часу, за рахунок збільшення ВВП на душу населення, зростання якого відбувалося завдяки ефективним зрушенням у структурі економіки країни та зміни використання енергетичного споживання у розрахунку на одного жителя, що в кінцевому результаті привело до зменшення кількості викидів оксиду вуглецю на душу населення в країні. Якщо порівняти зазначені показники, стає зрозуміло що Польща випереджає Україну у становленні сталого типу розвитку. Варто усвідомлювати, що становлення сталого типу розвитку економіки здатне забезпечити Україні не тільки економічно здорове а й екологічне чисте

майбутнє, що можливе завдяки розвитку екологічно безпечних, високотехнологічних, наукоємних галузей виробництва, що здатні нейтралізувати негативний вплив енергоємних, екологічно небезпечних галузей промисловості на навколишнє природне середовище країни.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Центрального розвідувального управління США. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html>;
2. Показник світового розвитку. – Офіційний веб-сайт Всесвітнього банку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/russian?cid=GPDru_WD

Павлова Е.А.

*Саратовский государственный технический университет
имени Ю.А. Гагарина, Российская Федерация*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТОЙНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

В условиях модернизации российской экономики актуализируется проблема реализации Концепции МОТ о достойном труде. Согласно ей, ключевыми признаками достойного труда выступают следующие: продуктивная деятельность или производительный труд, способный обеспечивать конкурентоспособность страны; справедливый доход для работников; безопасность на рабочем месте; социальная защита (от безработицы, в случае беременности, необходимости ухода за ребенком, пенсионное обеспечение); перспективы личностного роста; – активное участие в принятии важных управленческих решений (через профсоюзы и ассоциации предпринимателей); равные стартовые позиции и возможности для обоих полов.

Достойный труд – это высокоэффективный труд в хороших и безопасных производственных условиях, дающий работнику удовлетворение, возможность в полной мере проявить свои способности, навыки и мастерство, труд с достойной оплатой и справедливым распределением плодов прогресса, труд, когда права трудящихся защищены, и они активно участвуют в деятельности организации, внося максимально возможный вклад в общее благополучие. Реализация на практике указанных ключевых положений Концепции имеет свою отраслевую и региональную специфику.

Важнейшим параметром достойного труда является его достойная оплата. Согласно Конвенции МОТ от 01.07.1949 года №95 «Об охране заработной платы» «термин «заработная плата» означает, независимо от названия и метода исчисления, всякое вознаграждение или всякий заработок, исчисляемые в деньгах и устанавливаемые соглашением и национальным законодательством, которые в силу письменного или устного договора о найме работодатель уплачивает работнику за

труд, который выполнен, либо должен быть выполнен, или за услуги, которые оказаны, либо должны быть оказаны» [1].

В данном определении подчеркивается, во-первых, важность регулирования заработной платы в рамках соглашения или законодательства; во-вторых, необходимость определения прав и обязанностей участников социально-трудовых отношений. Важнейшими функциями заработной платы являются, как известно, воспроизводственная, стимулирующая, регулирующая и др. Исходя из вышеизложенного, представляется, что достойная оплата труда работника (как ключевой элемент Концепции достойного труда) предполагает возможность реализации всех ее функций. Однако, как показывает практика, в настоящее время большинство из этих функций потеряли свою актуальность в связи с низким уровнем заработной платы. При этом большое значение имеют финансовые возможности предприятий и организаций различных отраслей экономики в выплате достойного вознаграждения.

Электроэнергетика, будучи важнейшей составной частью топливно-энергетического комплекса, является основой функционирования экономики и жизнеобеспечения всей страны. Она имеет ряд уникальных черт, отличающих ее от любой другой отрасли промышленности. В частности, это единый технологический процесс производства, распределения, передачи и потребления электрической и тепловой энергии, производимой в режиме комбинированной выработки. Данная особенность определяет и специфику трудового процесса и диктует определенные требования к формированию системы вознаграждения за труд.

Рассмотрим проблемы обеспечения достойной оплаты труда работников предприятий электроэнергетики.

Во-первых, следует отметить, что среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в 2010 году на предприятиях данного на протяжении последних лет оказывалась ниже, чем в среднем по промышленности (табл. 1).

Таблица 1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников вида деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» за период 2005–2010 гг. (руб.) [2]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего в экономике	8555	10634	13593	17290	18638	21193
Промышленность	12928	15391	18858	22771	24500	27754
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10637	12828	15587	19057	21554	24280

Как видно из данных табл. 1, показатель среднемесячной номинальной начисленной заработной платы на предприятиях данного вида экономической деятельности превышает средний по экономике в целом, однако значительно ниже, чем в целом по промышленности.

Во-вторых, данный показатель нельзя считать объективным, не принимая во

внимание высокий уровень дифференциации оплаты труда внутри самих предприятий.

В-третьих, по состоянию на 01.01.2012 года 4665 работников электроэнергетических предприятий имеют просроченную задолженность по заработной плате – это 0,5% от общей численности занятых в электроэнергетике [2].

В-четвертых, не на всех предприятиях отрасли разработана прозрачная и эффективная система стимулирования, учитывающая конечные результаты работы.

В настоящее время заработная плата является основным источником трудовых доходов большей части населения, поэтому можно говорить об особой роли оплаты труда в структуре доходов и направлений социальной политики. Сложившаяся ситуация с заработной платой не обеспечивает заинтересованности работников в результатах своей деятельности, деятельности своих подразделений и предприятия в целом.

Такой показатель, как величина заработной платы, дает представление об уровне жизни населения в любой стране. В условиях современной России весьма остро стоит проблема установления достойного уровня оплаты труда и определяющих критериев, в том числе и в электроэнергетике.

На наш взгляд, для обеспечения достойной оплаты труда работников предприятий электроэнергетики необходимо принять ряд мер:

- совершенствование рыночных механизмов регулирования оплаты труда;
- участие государства в регулировании цены рабочей силы (заработной платы) на основе системы социальных гарантий и стандартов, характеризующих не только минимально достаточные условия, их динамику и уровень жизни работников и их семей;
- реализация принципа равной платы за равносложный труд в сравнимых условиях, устранение необоснованной дифференциации в оплате труда в зависимости от форм собственности предприятия;
- усиление законодательной защиты права работников на своевременное получение начисленной заработной платы.

Необходимо также повысить мотивационный потенциал заработной платы, привести в соответствие с новыми стандартами достойного труда механизм увязки заработной платы с конечными результатами производства.

Грамотно работающая и справедливая система оплаты труда в условиях модернизации отрасли – не только одно из главных условий достойного труда, но условие результативной и эффективной работы предприятий отрасли в целом.

Список использованных источников:

1. Конвенция МОТ от 01.07.1949 г. №95 «Об охране заработной платы».
2. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc

К.е.н. Пирог О.В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА РІВНІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Зростання економіки України носить хаотичний характер, тоді як розвинені країни світу характеризуються стохастичним зростанням, що відбувається в результаті дотримання принципів сталого розвитку. Незважаючи на перехід на інноваційно-інвестиційну модель економічного розвитку, основу якої складають інновації та інвестиції в високотехнологічних галузях (виробництвах), до цього часу у структурі національної промисловості зберігається домінування старих технологічних укладів та виробництва продукції з низькою доданою вартістю.

Стратегічною задачею економічного розвитку України, яка закріплена програмою економічних реформ на 2010–2014 рр. Президента України В.Ф. Януковича «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», визначено «... вхід в найближче десятиліття до кола розвинутих країн світу» [1]. У виступі зі щорічним посланням Президента до Верховної Ради «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2011 році» визначено перспективне завдання для країни: «Україна – це країна – лідер», базиси для якого створить модернізація економіки країни із залученням промислово-індустріального та наукового потенціалів.

Темпи економічного зростання вищі за темпи розвинутих країн не забезпечують Україні рівень ВВП на одну особу аналогічний цим країнам. Так, якщо рівень ВВП на одну особу в середньому по ЄС-27 у 2010 р. був 24 500 євро [2], то в Україні – в 10 раз менше (2 386,3 євро). Рівень ВВП на душу населення серед 27 країн – членів Європейського Союзу має розрив у 16,6 разів між максимальним (Люксембург) та мінімальним значенням. Так, мінімальний рівень ВВП на душу населення мають Болгарія (4 600 євро у 2009 р.) та Румунія (5 700 євро у 2010 р.) [3]. Однак, навіть порівняно з цим країнами рівень України у 2–3 рази менший. Україна може претендувати на відповідне місце серед розвинених країн світу лише у тому випадку, якщо їй вдасться досягти певного рівня інноваційно-соціального розвитку, який би сприяв відродженню економіки на рівні постіндустріальної епохи.

У ході дослідження була здійснена оцінка можливості України розвиватись на рівні провідних країн світу. В якості бази для порівняння були обрані країни – члени Європейського Союзу, оскільки серед стратегічних завдань України є вступ до Європейського Союзу та країна має відповідати європейським стандартам.

В якості еталонів були обрано ЄС-27 та Румунія, що обумовлено концептуальними засадами зовнішньоекономічної стратегії України. Генеральною лінією української політики у близькій перспективі визначено активну цілеспрямовану інтеграцію у європейську спільноту на основі істотних трансформацій соціально-економічного і соціально-політичного типу [3, с. 16]. Румунія була інтегрована до

ЄС під час останньої хвилі розширення (2007 р.) та за структурою економіки подібна до структури економіки України.

Об'єктивність розрахованих середньорічних темпах економічного зростання еталонних країн (ЄС-27 – 1,5% та Румунія – 3,34%) та ймовірність досягнення самих таких рівнів підтверджують результати останніх досліджень та прогнози міжнародних організацій. Так, за прогнозами Світового банку [4], у 2012 р. економічне зростання країн, що розвиваються, становитиме 5,4%, розвинених країн (з високим рівнем доходів) – 1,4% та країн Єврозони – 3,2%. Сповільнення темпів економічного зростання в Європейському Союзі обумовлено борговими проблемами Єврозони, інфляційним тиском та, як наслідок, скороченням потоків капіталу.

За проведеними розрахунками було сформовано 9 варіантів для України розвиватись на рівні країн Європейського Союзу та Румунії. Враховуючи ймовірність настання певного рівня темпів зростання, реалістичними серед варіантів є два: відносно країн ЄС при темпах – 5,2–5,4 % за період 60–65 років та відносно Румунії при темпах 5,6–5,9 % за 35–40 років.

Порівняємо розраховані темпи зростання економіки з темпами, що заплановані виконавчою владою в стратегічних документах. Так, за звітами Міністерства економічного розвитку та торгівлі [5], економічне зростання станом на 2011 р. становить 5%, тоді як для виходу України на траєкторію сталого розвитку, за прогнозами [5], необхідні реальні, середньорічні темпи економічного зростання ВВП на рівні 6-8%. За розрахунками В. Гейця, для скорочення «до прийнятних меж» відставання нашої держави від розвинутих країн за рівнем ВВП на душу населення необхідно забезпечити середньорічні темпи економічного зростання близько 6% на рік [6, с. 93]. Якщо розрахувати реальні, середньорічні темпи економічного зростання України за даними Державного комітету статистики України за період 2000–2010 рр., то вони становлять 4,7%.

Отримані результати дозволяють зробити висновок, що виконати амбітне завдання – увійти до десятки розвинутих країн світу до 2020 р., що поставлено вищим керівництвом країни, Україна може лише за умов надзвичайно високих темпів економічного зростання, що призведе до «перегріву» національної економіки, виснаження трудових й природних ресурсів. У той же час досягти таких темпів економічного зростання Україна не може за сучасного стану основних засобів, рівня інвестування економіки та технологічного розвитку. Модернізація української економіки, диверсифікація її реального сектора може стати матеріальною базою довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua> – Офіційне представництво Президента України.
2. Key figures on Europe. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. – 173 p.
3. Концептуальні засади зовнішньополітичної стратегії України / за ред. О.В. Литвиненко, К.А. Кононенко. – К.: НІСД, 2011. – 30 с.

4. Світовий банк прогнозує уповільнення темпів зростання світової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/globaloutlook> – Світовий банк.
5. Ключев А. Майбутнє України: глобальні виклики та можливості / А. Ключев // Дзеркало тижня. – 2011. – № 35. – С. 1, 8.
6. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К.: Інститут економічного прогнозування НАНУ; Фенікс, 2003. – 1008 с.

Присяжнюк Ю.Ю.

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна **НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС**

Фактично від початків незалежності Україна будувала свою зовнішню політику – свою незалежність на „поверненні до Європи“. Україна стала першою країною на теренах СНД, що уклала Угоду про партнерство і співробітництво з Європейським Союзом (16 червня 1994 р.), де було визначено правовий механізм взаємодії між двома сторонами. У 1994-1996 роках ЄС ухвалив Спільну позицію щодо України (28 листопада 1994 р.) і План дій (6 грудня 1996 р.), які висловлювали підтримку незалежності, територіальної цілісності, демократичних політичних та економічних перетворень в Україні та її інтеграції до світової економіки, 1 березня 1998 року Угода про партнерство і співробітництво набула чинності, незабаром 11 червня 1998 р. Указом Президента України було затверджено «Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу», розраховану на період до 2007 року. Набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі було проголошено стратегічною метою, а отримання статусу асоційованого члена ЄС – головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньотерміновому вимірі. У 1998-1999 роках було сформовано інституційну базу співпраці згідно з Угодою про партнерство і співробітництво (УПС) і проведено перші засідання Ради (8-9 червня 1998 р.) і Комітету (5 листопада 1998 р.) з питань співробітництва між Україною та ЄС, відповідних підкомітетів, а також перше робоче засідання Комітету парламентського співробітництва (30 листопада – 1 грудня 1998 р.). Регулярні консультації між Україною і «Трійкою» ЄС та саміти Україна – ЄС стали нормою двосторонніх взаємин. Розвиток стосунків Україна – ЄС: базові стратегічні нормативно-організаційні документи.

На відміну від інших центрально-східноєвропейських країн, які мають з Європейським Союзом угоди про асоційоване членство, а більшість з них уже розпочали безпосередні переговори про вступ до нього, в УПС прямо не йдеться про перспективи приєднання України до ЄС. Не визначено перспективи набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі і в Спільній стратегії ЄС щодо України, ухваленій на Гельсінському саміті Євросоюзу 11 грудня 1999 року. Разом з тим у цьому документі Європейський Союз вперше визнав «європейські прагнення України» і привітав її «проєвропейський вибір». Ухвалюючи Спільну стратегію щодо України, розраховану на чотирирічний термін,

Європейська Рада визнала, що успішна та стабільна Україна якнайліпше відповідає інтересам Європейського Союзу, було, зокрема, підкреслено, що повне виконання Угоди про партнерство і співробітництво є передумовою успішної інтеграції України в економіку Європи та допоможе Україні утвердити свою європейську ідентичність.

Отже, незважаючи на те, що Спільна стратегія засвідчила політичну неготовність Європейського Союзу до розгляду на цьому етапі питання про майбутні перспективи України щодо членства в ЄС, вона запропонувала нові сфери і можливості для поглиблення співпраці, які, за умови їх відповідного використання, відкриють Україні двері до Європейського Союзу.

Очевидно, що сучасні слабкі євроінтеграційні позиції України та її невідповідність політичним і економічним критеріям для вступу до ЄС є закономірним результатом непослідовності і зволікання у здійсненні реформ. Роки тупцювання на місці залишили Україну позаду тих країн Центральної і Східної Європи, які наполегливо здійснювали складні ринкові перетворення. Домінування «декларативної» і брак «імплементаційної» культури в органах виконавчої влади, слабка інституційна і функціональна закріпленість пріоритетності політики європейської інтеграції у повсякденній діяльності Уряду, неефективні механізми міжвідомчої координації і моніторингу виконання ухвалених рішень, низький рівень фахової підготовки і знань державних службовців навіть вищої ланки того, що стосується європейської інтеграції, негативно впливають на реалізацію Угоди про партнерство і співробітництво та Стратегії інтеграції до ЄС.

Родионова С.Д.

*Управление социальной защиты населения Администрации города Ноябрьска
Ямало-Ненецкого автономного округа, Российская Федерация*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО ТЕРРИТОРИЙ

Более десяти лет устойчивого роста повлияли на территориальное развитие России, несмотря на инерционность пространства. В России признан факт неравенства территорий в уровне экономической активности, темпах экономического роста, уровне доходов населения [1]. Более того, масштабы территориальной асимметрии в экономическом и социальном развитии страны, существенно превышающие аналогичные показатели в крупных государствах с федеративным устройством, могут тормозить ее общее развитие [4].

Процесс реформирования рыночных отношений в России затронул почти все сферы жизнедеятельности россиян (в том числе – северян). Каждая конкретная семья – это своеобразная живая клеточка общественного организма. Общие социально-экономические «болезни», которые переживает сообщество в целом, не может не сказываться на жизнедеятельности семей, составляющих это сообщество. Исследование субъектов Федерации не дает представления об истинных

масштабах экономического неравенства территорий, причем степень неравенства занижается при этом в разы.

В региональной экономике и экономической географии накоплен немалый аналитический багаж, позволяющий лучше понимать и прогнозировать происходящие изменения. Сформировался рынок консалтинга, на котором идут нешуточные сражения за заказы по созданию стратегий и программ регионального развития. И это объясняется как минимум тремя причинами.

Первая причина – региональное развитие: узкий «коридор возможностей». Узость этого «коридора» определяется наличием многих проблем. В числе наиболее острых принято выделять сильное региональное неравенство и приводить впечатляющие цифры различий. Но если посчитать аккуратно, то по душевому ВРП, скорректированному на уровень цен, Тюменская область с автономными округами превосходит среднероссийский показатель в 4 раза, Москва – в 2 раза, еще десяток регионов имеют ВРП выше среднего. Суммарно в них проживает четверть населения страны.

Сравнивать себя с Евросоюзом бессмысленно: освоенность территорий совершенно иная, не говоря уже об уровне развития. Проблема не в самом неравенстве, а в его негативном влиянии на модернизацию условий и образа жизни населения. Социальную поддержку аутсайдеров обеспечивает федеральная помощь, а собственные возможности большинства других «срединных» регионов недостаточны для развития, а федеральных ресурсов на всех не хватит. Именно такие регионы нуждаются в улучшении институциональной среды, активизации местного сообщества и грамотной региональной политике. Слабостью этих важнейших факторов развития во многом объясняются трудности модернизации в стране.

Без повышения роли факторов – эффекта масштаба, человеческого капитала и модернизированных институтов – региональное развитие будет идти по накатанной колее, сохраняя сложившиеся диспропорции и не меняя экономический и социальный ландшафт страны. Страны вечно догоняющего развития.

Вторая причина – региональная наука: слабое аналитическое обеспечение процесса принятия решений. Исследования пространственного развития сталкиваются с целой группой проблем. Периферийность российских научных школ в мировой регионалистике и медленный переток новых идей. Возникла мода на всевозможные региональные индексы, хотя они методически уязвимы и не всегда имеют научное обоснование.

Неинтегрированность исследовательских структур и слабый обмен информацией является еще одной проблемой. Разнообразие подходов и методов является преимуществом, если налажен научный обмен результатами и возможны содержательные дискуссии, но в регионалистике нет ни одной широкой площадки для такого обмена и это о многом говорит.

Следующая проблема – барьеры между исследованиями и консалтингом. В исследованиях все еще мало четких и понятных властям рекомендаций, а в консалтинге, разросшемся благодаря рыночному спросу, аналитический компонент

часто остается поверхностным из-за конвейерной системы и невысокого качества работ. В результате рождаются виртуальные стратегии и имиджи регионов и городов, в которых главное – сделать заказчику «красиво», а если это вступает в противоречие с реальной жизнью (тенденциями, ресурсами и барьерами регионального развития), то тем хуже для жизни. При этом органы государственного управления чаще привлекают именно консалтинговые структуры для разработки региональных социальных программ.

Следовательно, рост экономического неравенства регионов – не аномалия, а результат воздействия объективных факторов. Поэтому для смягчения социальных различий требуется совершенствование в первую очередь управленческого воздействия на общество и наращивание инвестиций в человеческий капитал. Адресат такого воздействия – люди, а не регионы. Иначе в результате власти будут принимать решения в меру своего понимания ситуации.

И последней причиной развития консалтинга является региональная политика – невнятные приоритеты. Региональная политика любой страны включает два вектора – выравнивающий и стимулирующий развитие. В России почти весь переходный период доминировал первый, поскольку на стимулирующие программы не было средств. С середины 2000-х г. на первый план выходит стимулирование пространственного развития. Казалось бы, стимулировать рост проще при централизации управления («вертикаль власти») и сверхконцентрации налоговых ресурсов на федеральном уровне. Однако неэффективность сверхконцентрации, делающей регионы пассивными исполнителями и усиливающей иждивенчество, стало понятной даже федеральным властям [3].

Сверхконцентрация управленческих и финансовых ресурсов опасна и для стимулирующей политики: когда ресурсов и власти у Центра много, а обратная связь с регионами и другими группами интересов слаба, повышается риск переоценки собственных возможностей или принятия ошибочных решений под давлением крупных лоббистов.

Оба вектора региональной политики институционально оформлены, созданы институты развития, расширился спектр используемых стимулирующих инструментов. Стимулирующие функции выполняет Федеральная адресная инвестиционная программа (5-6% перечислений) и федеральные целевые программы (по оценкам – 20-30%).

Главные трудности разработки и реализации региональных программ лежат не в инструментальной, а в концептуальной плоскости. Во-первых, это намерение Министерства регионального развития с помощью привлечения инвестиций обеспечить ускоренный рост слаборазвитых регионов. Опыт стран ЕС показывает, что стимулирование экономического развития отстающих регионов не дает ожидаемого эффекта, бизнес предпочитает инвестировать в территории, располагающие конкурентными преимуществами – эффектом масштаба (агломерации), меньшим экономическим расстоянием (выгодное местоположение), лучшими инсти-

тутами, снижающими барьеры развития, человеческим капиталом более высокого уровня.

Отсутствие определенности в пространственных приоритетах развития. В этой роли сначала побывали экономически сильные регионы, их собирались назначить «локомотивами роста» по выбору федеральных властей с обязательством вытягивать присоединяемых к ним слабых соседей (2005 г.). Проведя укрупнение слабо развитых автономных округов, что сопровождалось немалыми финансовыми и политическими издержками, от сомнительной идеи отказались.

Параллельно реанимировался приоритет советского прошлого – освоение восточных регионов с масштабными индустриальными и инфраструктурными проектами, но без учета ограничений по финансовым и человеческим ресурсам (первые версии Концепции долгосрочного развития). Стали приоритетными северные и восточные инфраструктурные проекты, вновь был объявлен стратегически важным Северный морской путь, хотя население и экономика Крайнего Севера по сравнению с советскими временами сократились в разы [2].

Управленческое воздействие на общество в вопросах развития регионов должно быть нацелено на максимальное использование конкурентных преимуществ регионов, координацию территориальных стратегий государства со стратегиями бизнеса, смягчение провалов рынка с помощью эффективного перераспределения. Но это возможно только при кардинальной модернизации институтов и росте человеческого капитала, в том числе в органах государственного управления.

Список использованных источников:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
2. Григорьев Л. Сцилла и Харибда региональной политики / Л. Григорьев, Н. Зубаревич, Ю. Урожаева // Вопросы экономики. – 2008. – № 2.
3. Михеева Н.Н. Региональные пропорции экономического роста в России / Н.Н. Михеева // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 2. – С. 225–243.
4. Проект Сирена: методы измерения и оценки региональной асимметрии / под ред. С.А. Суспицина. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2002. – 248 с.

К.э.н. Родь Ю.С.

Югорский государственный университет, Российская Федерация
РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В СТРАНАХ СНГ

Во всех странах Содружества в настоящее время осуществляется реформирование пенсионных систем. Это, в первую очередь связано с тем, что действующие ранее системы, полностью построенные на распределительном принципе, базировались на текущих страховых взносах и зависели целиком от поступающих средств. Значительное влияние на финансовую устойчивость пенсионных систем оказывает неудовлетворительная демографическая ситуация, старение населения

во всех странах СНГ, постоянное увеличение доли пенсионеров в отношении к экономически занятому населению, сокращение соотношения числа пенсионеров и работающих, которое в настоящее время ниже, чем в экономически развитых странах.

В ходе реформ предусматривается осуществить меры, направленные на повышение уровня пенсионного обслуживания, привлечение для этого дополнительных ресурсов, обеспечение финансовой стабилизации пенсионных систем, тесной зависимости между трудовым вкладом работника и размером его пенсии, а также заинтересованности самих работников в формировании пенсионного бюджета.

Политика государств Содружества при проведении пенсионной реформы строится на следующих принципах:

1. Отказ в перспективе от распределительных принципов пенсионного обеспечения как основной пенсионной системы.

2. Переход большинства государств на трехуровневую систему пенсионного обеспечения, совмещающую принципы солидарности и накопления (условно-накопительную).

3. Избрание в качестве основного принципа построения пенсионной системы – накопительный.

4. Развитие добровольного пенсионного обеспечения и страхования, соответствующих финансовых институтов.

По характеру намечаемых и проводимых реформ в области пенсионного обеспечения в странах СНГ наметились следующие общие для них тенденции:

– сохранение солидарной системы с определенными выплатами, постепенным расширением накопительных элементов и дополнением ее профессиональными обязательными либо добровольными негосударственными системами. Это характерно для большинства государств СНГ, основой пенсионных систем в которых является государственное пенсионное обеспечение и государственное пенсионное страхование;

– внедрение, в качестве основной, системы пенсионного обеспечения на накопительных принципах.

За истекшее 20 лет пенсионное обеспечение в государствах Содружества претерпело существенные изменения. Выработано национальное пенсионное законодательство. Осуществлен перевод государственной системы пенсионного обеспечения на страховые принципы. По существу в странах СНГ созданы новые пенсионные системы, опирающиеся на собственную финансовую основу – внебюджетные пенсионные (социальные) фонды. Проводится постоянная индексация размеров пенсий в связи с удорожанием жизни, ростом цен. Вводится персонализированный (индивидуальный) учет застрахованных лиц. В ряде стран приняты попытки более тесно увязать размеры пенсий с трудовым вкладом работника, в этих целях изменен порядок исчисления пенсий и другие.

Таблица 1. Сравнение пенсионных систем Украины, Беларуси, России и Казахстана по основным критериям

Основные параметры	Украина	Беларусь	Россия	Казахстан
Пенсионный возраст	для женщин – 60 лет, для мужчин – 60 лет	для женщин – 55 лет, для мужчин – 60 лет	для женщин – 55 лет, для мужчин – 60 лет	для женщин – 58 лет, для мужчин – 63 года
Минимальный стаж для получения пенсии	женщины – 30 лет, мужчины – 35 лет	женщины – 20 лет, мужчины – 25 лет	женщины и мужчины – не менее 5 лет	женщины – 20 лет, мужчины – 25 лет
Повышение пенсии за сверхнормативный стаж	На 1% размера пенсии за каждый год сверх минимального стажа	На 1% заработка, но не менее чем на 1% минимального размера пенсии за каждый полный год стажа работы сверх минимального	На 1% размера пенсии за каждый год сверх минимального стажа	За каждый полный отработанный год до 1 января 1998 года сверх требуемого трудового стажа увеличивается на 1%, но не более 75% от дохода, учитываемого для исчисления пенсии
Размер базовой (минимально) пенсии	100 дол.	90 дол.	226,7 дол.	158,25 дол.
Порядок исчисления размера пенсии	Для исчисления пенсии применяется средняя заработная плата в Украине за последние три календарных года, предшествующих году обращения за назначением пенсии	По установленным нормам в процентах к откорректированному в связи с ростом средней заработной платы работников к фактическому заработку, который граждане получали перед обращением за пенсией	Пенсии исчисляются в зависимости от размера средств, которые накопились на индивидуальном пенсионном счете, а также размера индексации	Исчисление пенсии в полном объеме производится из расчета 60 процентов среднемесячного дохода, который рассчитывается за любые 3 года работы подряд
Источник выплаты пенсии	Пенсия выплачивается из государственного Пенсионного фонда либо негосударственного пенсионного фонда	Пенсия выплачивается из средств Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты	Пенсия выплачивается из государственного Пенсионного фонда либо из государственного бюджета	Государственный центр по выплате пенсий и накопительные пенсионные фонды

Однако принципиальных изменений в состоянии пенсионного обеспечения граждан в государствах СНГ не произошло.

Действующие в странах пенсионные системы не выполняют своей основной социальной функции, определенной Международной Организацией Труда – уменьшение нуждаемости и предотвращение нищеты «путем восстановления до приемлемых размеров дохода, утраченного по причине нетрудоспособности (включая старость)». Самое главное — во всех странах Содружества уровень пенсий продолжает оставаться низким и не обеспечивает удовлетворение минимальных потребностей пенсионеров. Для многих из них пенсии являются единственным источником существования. Сравнение минимальных пенсий в СНГ на конец 2011 года показывает огромный разрыв между ними: самые низкие в Белоруссии (90 дол), а самые высокие в России (226,7 дол.).

Не останавливаясь на достигнутых результатах, наши страны Содружества постоянно развивают систему обеспечения пенсионеров и прилагают все усилия, чтобы каждый гражданин был уверен, что его пенсии будет достаточно для достойной жизни. Сегодня стоит задача – максимально эффективно использовать ресурсы накопительных пенсионных фондов для роста экономики и повышения доходов вкладчиков.

Несмотря на то, что правительства пытаются выровнять ситуацию путем индексирования пенсий в связи с ростом цен, пенсионные системы постсоветских стран требуют усовершенствования.

Список использованных источников:

1. Журавлева Р. Пенсионная реформа в тупике / Р. Журавлева // Югра-Бизнес. – 2011. – № 2. – С. 10-11.
2. Сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>
3. Усманов С. Пенсионная реформа. Опыт Казахстана, перспективы Кыргызстана [Электронный ресурс] / С. Усманов. – Режим доступа: <http://www.centrasia.ru>

Рощина О.І.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

МІСЦЕ УКРАЇНИ В СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ ТРУДОВІЙ МІГРАЦІЇ

На сучасному етапі одним із важливих елементів глобальної економічної системи є міжнародний ринок праці, а основною метою його функціонування – досягнення економічної рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили. У зв'язку з нерівномірним розподілом трудових ресурсів і центрами попиту на них підґрунтям досягнення цієї рівноваги є міжнародна трудова міграція.

Інтенсивний розвиток сучасних інтеграційних процесів викликав необхідність посилення ролі економічної безпеки держави та розробку заходів щодо її забез-

печення. Світова фінансова та економічна криза суттєво впливає на потоки трудових мігрантів у цілому світі, адже саме вони є найбільш вразливою групою у кризовій ситуації і терплять найістотніші збитки. Відповідно, на сучасному етапі актуально визначити нові особливості трудової міграції та ситуацію, що склалася з цього приводу в Україні.

Будь-який міграційний потік акумулює у собі переважно працездатне населення, яке виходить на національний чи міжнародний ринки праці. Рішення про міграцію приймається в результаті зіставлення двох груп факторів і є вибором кращого варіанту. Першу групу (фактори, що відштовхують) становлять причини, які викликають незадоволення життєвими умовами та примушують людей емігрувати; другу групу (фактори, що притягують) – причини, які віддзеркалюють переваги можливого майбутнього місця проживання над сьогоденням [1]. На даний момент ситуація дещо змінилась. Світова фінансова криза чітко дала зрозуміти, що велику роль відіграє ризик.

У розвинутих країнах світу кількість трудових мігрантів за останні півстоліття потроїлась, вони стали невід'ємною частиною їх економіки. Зрештою, більшість науковців погоджуються, що навіть в умовах світової фінансової кризи, традиційні центри тяжіння трудової міграції – країни «першого світу» – не збираються ставити на її шляху бар'єри. Але вони вже здійснюють заходи посилення критеріїв відбору за якістю претендентів на в'їзд. Переваги, як і раніше, матимуть носії сучасних професій, учені, інженери високотехнологічних сфер, освічені молоді люди, тобто саме ті категорії найбільш коштовної частини трудового потенціалу країни, які одночасно є і його інтелектуальним потенціалом. Світова практика свідчить, що зберегти його можливо лише зусиллями держави, при використанні адекватної та відповідальної сучасним реаліям політики [2].

Основними центрами тяжіння українських трудових мігрантів є Росія (40-50%), Польща (15-20%), Чехія (10-15%), Італія (майже 10%), Португалія (4-6%). Загалом понад 90% загального потоку трудових мігрантів припадає на країни СНД (Росія і частково Білорусія), країни Вишеградської групи (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина) та держави Південної Європи [3]. Отримання можливостей праці за кордоном хронологічно співпало з початком економічного спаду і стало засобом поліпшення не лише економічного становища, а й соціального статусу, особливо у сільській місцевості та невеликих містах західних регіонів. Не змінилася на краще ситуація і з економічним зростанням. Більше того, за оцінками НБУ, обсяги переказів заробітної плати робітників, які працюють за кордоном менше 1 року, збільшилися за 2000-2010 роки у 2,2 рази, а тих, хто працює за кордоном більше 1 року, – вдвічі. Прогнозується, що й в 2012 році така тенденція залишиться [4].

У питанні міжнародної трудової міграції, перед Україною постали наступні проблеми: депопуляція або «зненаселення», соціальне сирітство або проблема ще одного втраченого покоління, «відтік мозків», злочинність і корупція, політичний аспект, адже трудові мігранти (насамперед – нелегальні) в умовах нинішньої ук-

раїнської політичної дійсності стають зручним об'єктом політичних маніпуляцій. Негативний вплив справляє імідж України як донора нелегалів та країни транзиту нелегалів. У протилежних напрямках перетинають 51–55 млн. осіб щорічно [4]. На сьогодні проблемами міграції, зокрема трудової, опікується 6 міністерств і відомств: Адміністрація Державної прикордонної служби, Держкомнацміграції, МЗС, МВС, Мінпраці, СБУ. Але проблема трудової міграції все ще існує. Для її вирішення необхідно звернути увагу на наступне: селекційна міграційна політика (покращити рівень розвитку людського капіталу), соціальна захищеність трудових мігрантів, посилення контролю за нелегальною міграцією, сприяння розвитку малого та середнього бізнесу (як одного з засобів залучення трансфертів трудових мігрантів) [5]. Треба докласти максимум зусиль для досягнення наступних стратегічних цілей політики регулювання міжнародної трудової міграції: легалізація працевлаштування українських трудових мігрантів за кордоном, контроль над зайнятістю українських трудових мігрантів за кордоном, активізація зусиль щодо введення в дію спрощеного візового режиму (необхідно прискорити проходження ратифікаційних процедур підписаної угоди між Україною та ЄС про спрощення візового режиму), сприяння поверненню українських трудових мігрантів на батьківщину за рахунок державної підтримки трудових мігрантів, посилення співпраці із ЄС у сфері регулювання міжнародних міграційних процесів.

Таким чином, питання трудової міграції є актуальними в економічному, політичному та соціальному планах. Україна, прагнучи стати рівноправною складовою світової економіки, мусить вжити відповідних заходів, аби мінімізувати негативні ефекти трудової міграції, та зробити максимальними вигоди від цього процесу.

Список використаних джерел:

1. Баланда Аж. Соціально-економічні фактори зумовленості міжнародної міграції населення / Аж Баланда // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 3. – С. 4–8.
2. Миколук О. Как миграцию обратить на пользу государству?: Денежные переводы украинцев в восемь раз больше, чем составляет помощь стран-доноров / О. Миколук // День(укр). – 2011. – № 188(19.10). – С. 6.
3. Харламова Г. Міграція як складова процесу формування людського капіталу України / Г. Харламова // Економіка та держава. – 2010. – № 4. – С. 32–36.
4. Щерба Г. Зарубіжна трудова міграція з України: Сучасні виклики і регіональна специфіка / Г. Щерба // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 41–45.
5. Юськів Б. Міжнародна трудова міграція і державна міграційна політика / Б. Юськів // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 134–138.

Д.є.н. Сазонець О.М., Лісна А.В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

**НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦЕНТРУ
ОЛІМПІЙСЬКОЇ ПІДГОТОВКИ
ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ
(на прикладі дніпропетровської області)**

Розвиток сучасного олімпійського руху з кожним роком більшою мірою залежить від соціально-економічної ситуації у кожній країні та у світі в цілому. Однією з визначальних особливостей даної ситуації є постійне інтегрування олімпійського спорту у систему ринкової економіки, що виявляється у його комерціалізації.

Однак комерціалізація спорту не можлива без зацікавлених в цьому осіб, а саме людей, котрі займаються спортом, тренерів, спонсорів та засоби масової інформації. Для визначення того, слід створювати центр, чи ні, потрібно знати наскільки його будівництво буде доцільним для регіону. Адже, якщо не буде людей, котрі займаються спортом, то і необхідності в центрі не буде. Проаналізуємо зміну кількості осіб, котрі займаються спортом в Дніпропетровській області (див. рис. 1).

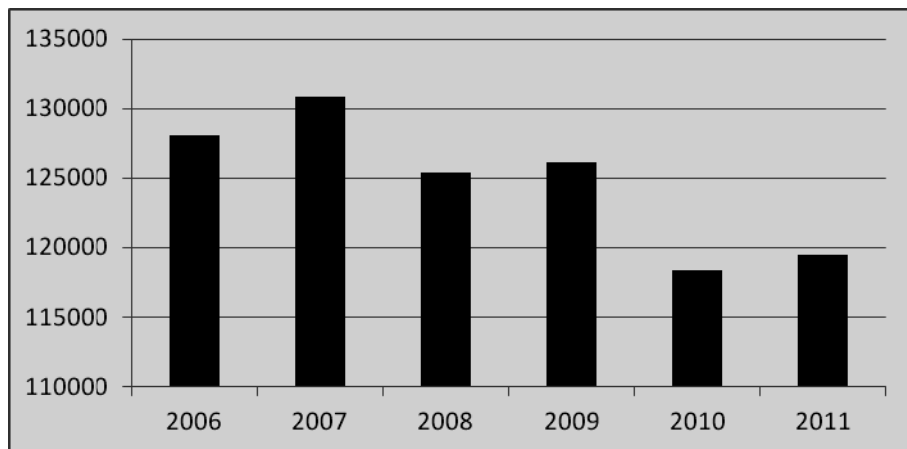


Рис. 1. Чисельність осіб, що займаються спортом по Дніпропетровській області за 2006–2011 рр. [1]

Із рис. 1 видно, що тенденція являється низхідна, тобто чисельність зменшується. Для того, щоб краще зрозуміти причини даної тенденції проаналізуємо забезпеченість регіону спортивними спорудами (див. табл. 1) [1].

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити висновок, що регіон в недостатній кількості забезпечення спортивними спорудами, а це в свою чергу призводить до зменшення чисельності людей, котрі займаються спортом, адже їм немає де ним займатися. Отже, будівництво центру являється необхідним для регіону, адже він принесе додаткових дохід з продажу білетів, абонементів та оренди. Однак слід зауважити, що так як олімпійський рух в останні роки набуває все більшої популярності, то і центр повинен бути з олімпійських видів спорту.

Таблиця 1. Спортивні споруди Дніпропетровської області за 2006–2011 рр.

	2006	2007	2007	2009	2010	2011
Стадіони	87	87	87	86	83	84
Плавальні басейни	52	52	52	52	52	53
Спортзали	1259	1262	1265	1256	1240	1239
Пристосовані приміщення для фізкультурно-оздоровчих занять	1299	1308	1321	1336	1358	1357
Спортивні майданчики	2817	2823	2767	2662	2598	2609
Футбольні поля	501	504	503	514	504	499

Розглянемо, що ж являється центром олімпійської підготовки: центр олімпійської підготовки – заклад фізичної культури і спорту, який забезпечує підготовку спортсменів національних збірних команд з олімпійських видів спорту шляхом проведення постійно діючих навчально-тренувальних зборів на спортивних спорудах, де створені умови для проживання, харчування спортсменів, належного медичного та наукового забезпечення їх підготовки, та участь спортсменів у відповідних змаганнях. Держмолодьспорт надає закладу фізичної культури і спорту статусу центру за наявності компонентів наведених на рис. 2.

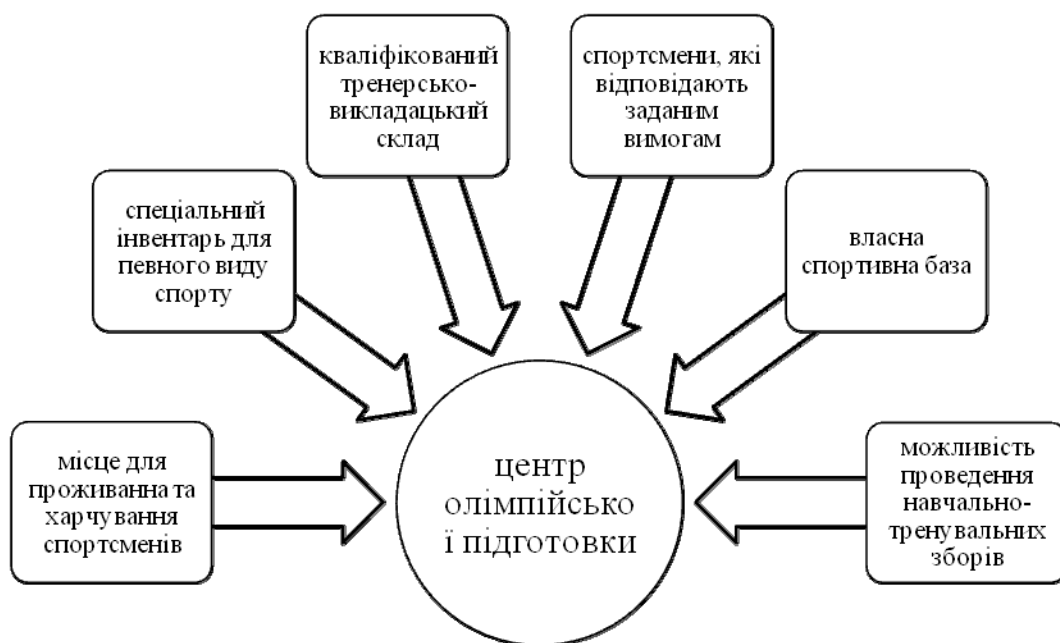


Рис. 2. Необхідні умови для надання закладу фізичної культури і спорту статусу центру [2]

Аналізуючи рис. 2 можна зробити, висновок, що умов, які висуваються що закладу фізичної культури та спорту, щоб отримати статус центру небагато і реалізуємі, і Дніпропетровська область має всі необхідні ресурси для створення такого центру.

Функціонування центру олімпійської підготовки в Дніпропетровській області призведе до появи нових робочих міст, збільшення кількості національних спортивних заходів, приток інвестицій в регіон.

Список використаних джерел:

1. Інформаційні матеріали щодо розвитку фізичної культури та спорту в Дніпропетровській області за 2011 рік // Дніпропетровська обласна державна адміністрація управління у справах фізичної культури та спорту.
2. Постанова КМУ №948 від 07.09.11 року «Про затвердження Положення про центр олімпійської підготовки».

Сафина Л.М.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современный этап развития мировой экономики характеризуется переосмыслением процессов, происходящих в мире и связанных с глобализацией. Ситуация мирового экономического кризиса показала, что многие модели экономического развития, сформулированные в западных странах требуют пересмотра. Отношение к глобализации всегда было неоднозначным. Как простые обыватели, так и специалисты всегда видели не только преимущества, но и потенциальные опасности сопровождающие процессы глобализации. Это заставляет исследователей из разных стран мира постоянно возвращаться к изучению проблем глобализации в новых условиях.

Процесс глобализации оказывает сильное влияние на международное движение факторов производства, в частности, рабочей силы. На протяжении последних десятилетий наблюдается рост масштабов международной миграции рабочей силы. По оценке Международной организации по миграции (МОМ) в 2010 году в мире насчитывалось более 214 миллионов мигрантов. В период с 2005 по 2010 годы численность международных мигрантов в мире возросла на 10,5 миллионов человек. Шесть из каждых 10 мигрантов проживает в развитых странах. Несмотря на глобальный экономический кризис, общее число мигрантов в промышленно развитые страны остается рекордно высоким [4]. В связи с этим становится актуальным исследование вопроса влияния процесса глобализации на формирование и развитие качества трудовой жизни.

Качество трудовой жизни (КТЖ) представляет собой результат интеграционного взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений формирования и развития элементов трудовой среды, обеспечивающих необходимые условия для наиболее полной реализации способностей человека к труду и на этой основе удовлетворения специфических потребностей взаимодействующих субъектов [1]. Конечной целью развития качества трудовой жизни является достижение целей основных субъектов социально-трудовых отношений, а именно, работников и работодателя. Для работников высокое КТЖ предполагает гарантию выплаты заработной платы и ее роста, работу в хороших условиях, социальную защиту, возможность профессионального совершенствования и карьерного роста. Для

работодателя высокое КТЖ должно обеспечивать рост производительности труда и повышение лояльности работников. На наш взгляд, вопрос влияния глобализации на КТЖ, можно рассмотреть в двух аспектах.

Во-первых, с позиции изменения КТЖ для различных групп или категорий работников, активно участвующих в международной миграции трудовых ресурсов [3]. Для высококвалифицированных специалистов стратегических отраслей КТЖ будет высоким. Именно глобализация способствует росту миграции данной группы работников. Для этой категории, высокое КТЖ сохраняется вне зависимости от направления миграции (это может быть миграция не только в высокоразвитые страны, но и в развивающиеся, например, страны Ю.-В. Азии) и сложившихся экономических условий. С другой стороны, чем ниже уровень квалификации работника, тем ниже уровень КТЖ. Причем, изменение КТЖ в данной категории идет очень медленно, в том числе и по причине активной трудовой миграции. Кроме того, изменение КТЖ в данном сегменте тесно связано с экономическими условиями в стране. Только при благоприятных условиях происходит рост заработной платы, улучшение условий труда и рост социальных гарантий. Таким образом, глобализация способствует закреплению достигнутого уровня и поляризации КТЖ различных категорий работников.

Во-вторых, мы можем рассмотреть влияние глобализации на факторы формирования КТЖ принимающих стран и стран-доноров. Среди факторов формирования КТЖ наибольшую трансформацию в процессе глобализации претерпели такие факторы как нормативно-правовая база и технико-технологические факторы. В целом, глобализация привела не только к формированию наднационального правового регулирования вопросов занятости, но и трансформации трудового законодательства на уровне отдельных стран. В контексте развития КТЖ здесь можно выделить следующие тенденции. Чем выше уровень интеграции стран, тем выше унификация национальных трудовых законодательств по обеспечению гарантий КТЖ. Например, в рамках ЕС, регулирование вопросов социальной защиты. Кроме того, чем больше поток мигрантов в страну, тем больше в трудовом законодательстве отражаются права и обязанности мигрантов, обеспечивающих КТЖ (например, условия получения мигрантами медицинского обслуживания).

Так как качество жизни и КТЖ в принимающей стране может оказаться привлекательным для слишком большого количества мигрантов, в законодательстве практически всех стран мира реализуется избирательный подход к регулированию. Известно, что страны, использующие иностранный труд для заполнения определенных ниш на рынке труда, связанных с низкоквалифицированной и малооплачиваемой работой, пытаются удержать иммиграцию в определенных пределах [1].

Основной движущей силой глобализации в современном мире остается научно-технический прогресс. Современная производственная среда характеризуется быстрым изменением материально-технической базы производства, высокими

темпами освоение новых технологий и средств связи. Использование современных биохимических технологий, нано-технологий, повсеместная компьютеризация, а также нарастание, в целом, интенсивности труда влияет на условия труда, а значит и на КТЖ, во всех странах. Однако, это влияние будет различным для промышленно развитых стран и для стран с низким уровнем развития.

В условиях глобализации промышленно развитые страны сосредотачивают свои усилия на производстве наиболее доходной и наукоемкой продукции. Это определяет более высокие темпы изменений условий труда, требований к программе профессиональной подготовки для работников занятых в этих областях. Такие условия, определяющие возможность работы в данном секторе, выдерживают далеко не все люди. Все это в совокупности приводит к снижению оценки собственного КТЖ со стороны работников и удовлетворенности трудом.

Наиболее трудоемкие и технологически грязные производства часто переносятся в развивающиеся страны. При этом устанавливается определенный уровень КТЖ (более низкий, по сравнению с развитыми странами, т.е. низкая заработная плата, более сложные условия труда, низкое обеспечение безопасности труда и т.д.), а проблемы повышения КТЖ становятся проблемами того государства, где размещается производство.

С процессом перемещения промышленного производства в развивающиеся страны некоторые исследователи связывают еще одну угрозу глобализации, а именно, рост безработицы. Причем рост безработицы возможен как на внутреннем рынке труда развитых стран по причине сокращения рабочих мест на производстве, так и в развивающихся странах, но уже по причине сокращений числа занятых в традиционных отраслях производства. Какова бы ни была природа безработицы, вызвана она процессами глобализации или нет, отсутствие гарантий занятости негативно сказывается на КТЖ. В той или иной степени проблема безработицы существует в любой стране мира. Однако наиболее опасной тенденцией с точки зрения КТЖ, на наш взгляд, является повсеместный рост безработицы среди молодежи. В конце 2010 года общемировой уровень безработицы среди молодежи составил 12,6%. В материалах доклада «Проблемы занятости молодежи: перспективы достижения достойного труда в меняющемся мире» представленного 6 февраля 2012 года Департаментом ООН по экономическим и социальным вопросам, отмечается наибольший рост безработицы среди молодежи за последние 20 лет. «В 2010 году общий уровень безработицы среди молодежи на Среднем Востоке был равен 25,5% и 23,8% в Северной Африке. Уровень безработицы среди молодежи в странах Европейского союза вырос с 15,8 процента в 2008 году до 21,0 процента в период 2010–2011 годов. Причем он достиг рекордно высоких уровней сразу в нескольких европейских странах, включая государства Балтии, Грецию, Испанию и Португалию. Во втором квартале 2011 года доля безработных среди молодых людей в этих странах составила 45%. В странах Восточной Европы и Содружества Независимых Государств уровень безработицы среди молодежи в 2011 году в среднем равнялся 19,4%» [5]. Такая ситуация в отношении наиболее

мобильной, активной части трудовых ресурсов является опасной. Низкие стартовые возможности молодежи в самом начале трудового пути определяют значительно более низкий уровень КТЖ в будущем.

Таким образом, на основе вышеизложенного мы можем сделать вывод, что в процессе глобализации происходит не только значительное изменение КТЖ различных групп работников, но и изменяется отношение к процессу формирования КТЖ как в странах активно принимающих трудовых мигрантов, так и в странах-донорах. По прогнозам МОМ к 2050 году число международных мигрантов почти удвоится и достигнет 405 миллионов человек [4]. Это определяет необходимость системного изучения не только вопросов, непосредственно связанных с занятостью мигрантов, но и вопросов формирования и развития КТЖ в условиях активной миграции трудовых ресурсов.

Список использованных источников:

1. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия [Электронный ресурс] / И.Г. Владимирова. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/manadement/2001-3/10.shtml>
2. Жулина Е.Г. Формирование и развитие качества трудовой жизни: теория, методология исследования, социально-экономическое управление: автореф. дисс. на соискание уч. степени докт. экон. наук / Е.Г. Жулина. – Саратов, 2011. – С. 14-15.
3. Цыганкова И.В. Качество трудовой жизни молодежи России – концептуальные основы формирования: автореф. дисс. на соискание уч. степени докт. экон. наук / И.В. Цыганкова. – М., 2008. – С. 25-26.
4. Сайт Центра новостей ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/news/printnews.asp?newsID=14648>
5. Сайт Центра новостей ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/news/fullstorynews.asp?newsID=16924>

К.е.н. Січко С.М.

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, Україна

РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ США

Імміграція завжди мала особливе значення для соціально-економічного розвитку США, для формування американської нації. Вже після масового заселення американського континенту переважно іммігрантами з Європи, на протязі XIX-XX ст. США залишалось центром тяжіння мільйонів людей з різних країн. Так, за період з 1820 по 2004 рр. в США в'їхало 69,9 млн. осіб. В процесі глобалізації світової економіки та інтеграції економіки США в світове господарство міжнародна міграція населення та робочої сили стають все більш важливим чинником економічного, соціального та демографічного розвитку країни.

З 1991 р. по 2004 р. вид на проживання в США отримали 12,9 млн. осіб, що

майже в три рази більше, ніж в 70-і роки. Крім того, по оцінках, щорік в США в'їжджає 200-300 тис. нелегальних мігрантів, в основному з країн Латинської Америки [3].

Головна причина імміграції в США – вищий, ніж в інших країнах, рівень життя, широкі можливості працевлаштування та професійного зростання. Відмінності в заробітній платі мігрантів на батьківщині і в США: залежно від рівня освіти та кваліфікації складають в середньому від 6 до 2 разів вище США. Так, наприклад, робітник у віці старше 18 років з середньою освітою заробляв в 2010 році в США 416 дол. за тиждень, зі ступенем бакалавра – 1119 дол. США за тиждень [5]. Велике значення в прагненні працевлаштуватися в США для багатьох іммігрантів – це можливість матеріально допомагати своїм сім'ям, що залишаються на батьківщині. Так, в 2006 р. працівники-мігранти з Латинської Америки перевели своїм сім'ям на батьківщину 45 млрд. дол. США, що складає приблизно 10% їх сукупних доходів [1].

В 2010 р. доля осіб, що народилася за межами США, в загальній чисельності населення склала 15,8%. Доля працівників-мігрантів у складі робочої сили США склала в 2010 р. 10% [4].

Половина приросту робочої сили в країні за десятиліття з 1996 по 2010 рр. було обумовлено імміграцією – як легальною, так і нелегальною. Ступінь економічної активності іммігрантів – чоловіків помітно вище, ніж корінних американців (85,7% проти 77,2%), тоді як у іммігрантів – жінок – нижче (54,7% проти 60%). У іммігрантів-чоловіків нижче рівень безробіття – 8,8% проти 9,8% у корінних американців. У жінок картина зворотна – безробіття вище серед мігрантів (10% проти 8,2%).

Доля мігрантів в США вище в професіях, що знаходяться на крайніх полюсах кваліфікаційної ієрархії. Серед них, наприклад, доля зайнятих в комп'ютерних та інженерних спеціальностях, в математиці, архітектурі складає 5,3%, тоді як серед корінних американців – 7,1%. У непрестижних професіях, що не вимагають високої кваліфікації (будівництво, ремонт, прибирання вулиць, дорожнє будівництво, сільське господарство і тому подібне) їх доля помітно вище, ніж у корінних американців – в 2рази (16,1% проти 10,8%) [5].

Велика частина професій, де іммігранти переважають – це професії, що стали непрестижними для корінного населення США, які вимагають фізичних зусиль. Виключення в даному списку – вчені-медики. Немало мігрантів в інших висококваліфікованих спеціальностях – інженерів та ін.

Як і в професійній структурі зайнятості іммігранти нерівномірно розподілені в робочій силі по освітніх критеріях. Складаючи 15,8% всієї робочої сили США іммігранти більш всього представлені серед осіб, що мають мінімальну освіту і серед найбільш освіченої частини робочої сили. Так, іммігрантів припадає на частку 37,1% працівників, що не закінчили середню школу та 76,9% працівників, що мають ступінь бакалавра і вище [5].

Важливу роль в масштабних імміграційних потоках в США відіграють етніч-

ні і родинні зв'язки американського населення з родичами за кордоном, які стають іммігрантами. Адже населення США фактично сформоване найїздими з різних країн світу.

Все 33,5 млн. іммігрантів, що проживають в США, можна класифікувати в 4 групи: американські громадяни, що вже отримали американське громадянство; іммігранти, що отримали «вид на проживання» або, так звану, «грин-карту», що дає право на постійне проживання на території США та право на роботу (68% складає дві групи іммігрантів); особи, що тимчасово проживають на території, з різними цілями та класифікуються як «неіммігранти» – 3% (що тимчасово працюють за контрактом, студенти та ін.); та нелегальні іммігранти, тобто люди, що проживають на території США без дозволу -28% [2].

Таким чином, видача виду на проживання в США, в основному, продиктовано гуманітарними (возз'єднання сімей) або політичними (підтримка етнічного різноманіття, біженці) міркуваннями. Проте, економічні чинники також враховуються при проведенні міграційної політики. Так, щорічна квота на в'їзд низькокваліфікованих сезонних робітників для сільського господарства (по візі Н-2А) та для інших секторів економіки (по візі Н-2В) складає лише 10 тис. осіб. Основні потреби в низькокваліфікованих працівниках задовольняються за рахунок нелегальних іммігрантів.

Квота на роботу висококваліфікованих фахівців (по візі Н-1В) допускає приїзд в США щорік 65 тис. вчених, інженерів та інших фахівців на строк до 6 років [3].

За даними доповіді Всесвітнього банку про перспективи світової економіки в 2006 р., міжнародна міграція стимулює економічне зростання і зростання добробуту як країн-донорів, так і приймаючих країн. За оцінкою авторів доповіді, зростання числа мігрантів у високорозвинених країнах в період до 2025 р. приведе до зростання в них сукупних доходів на 365 млрд. дол. США, з яких 162 млрд. дол. США отримають самі мігранти, 143 млрд. дол. США – жителі країн, що розвиваються, а 51 млрд. дол. США – жителі розвинених країн [1].

Іммігранти роблять позитивний вплив на економіку США. Це виявляється в науково-технічній сфері, в освіті і охороні здоров'я, куди США залучає фахівців з-за кордону. У ряді галузей науки (комп'ютерні, інженерні науки, математика, біологія), в медицині та в деяких наукоємних галузях економіки від 1/3 до 1/2 фахівців вищої кваліфікації складають вихідці з інших країн. Наприклад, з 1901 р. по 2005 р. кожен третій лауреат Нобелівської премії в США в області медицини і психології був вихідцем з-за кордону [3].

США має економічні вигоди від залучення в країну некваліфікованої робочої сили з-за кордону. Ці мігранти, частенько нелегальні, займають ті місця на ринку праці, які самі американці не займають: важка монотонна праця на конвеєрі, брудна робота по прибиранню сміття, багато видів робіт в будівництві, в текстильній промисловості і інше. У зв'язку з швидким зростанням числа нелегальних мігрантів і загостренням в їх середовищі соціальних проблем (бідність, криміналізація,

висока захворюваність), а також із зростаючими на початку 2000-х років погрозами безпеці, уряд США робить зусилля обмежити нелегальну міграцію в США, перш за все, з Мексики. Витрати на облаштування кордону збільшилися з 4,6 млрд. дол. США в 2001 р. до 10,4 млрд. дол. США в 2007 р., чисельність прикордонників на американо-мексиканському кордоні зросла на 63% до 15 тис. осіб, для охорони кордону задіяні 6 тис. національних гвардійців. Одночасно передбачена процедура поступової легалізації нелегалів (по оцінках 12-13 млн. осіб). Як очікується, всі ці заходи сприятимуть впорядкуванню неконтрольованих міграційних потоків в США [3].

Список використаних джерел:

1. Лютов А.А. Проблема занятости и безработицы в США на современном этапе [Електронний ресурс] / А.А.Лютов. – Режим доступу: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=53>.
2. Рассадина И.И. Исследование современных рынков / И.И.Рассадина // Вестник санкт-петербургского университета. – 2006. – Сер.8. Вып. 4. – С. 101-121.
3. Супян В.Б. США: человеческий потенциал в «экономике знаний» [Електронний ресурс] / В.Б. Супян. – Режим доступу: <http://www.rusus.ru/?act=archive&edition=12>
4. Сайт Бюро перепису населення США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.census.gov/compendia/statab/cats/labor_force_employment_earnings.htm
5. Сайт Бюро праці США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bls.gov/cps>

К.е.н. Сокурєнко П.І., к.е.н. Циба Т.Є.

*Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля, Україна*

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗГІДНО СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Високий рівень вимог у сучасному глобалізованому світі вимагає пошуку більш адаптованих до бізнесу економічних систем та підприємств, пристосованих до змін умов економічної діяльності. Інтеграція і глобалізація бізнесу, зростання підприємств вимагають нових наукових підходів до розробки методів стратегічного управління. Спостерігаються прискорення темпів НТП, скорочення життєвих циклів продукції, автоматизація виробництва, упровадження комп'ютерів і мереж, а також інноваційних процесів і технологій. Названі тенденції сильно ускладнюють управління господарською діяльністю.

Наприкінці ХХ ст. у середині 90-х рр. формується і набуває широкого розповсюдження точка зору, що у конкуренції перемагає той, хто зможе формувати ринки майбутнього і домінувати на них. Новаторську концепцію стратегічного розвитку (стратегія інтелектуального лідерства) першими запропонували Г. Хемел

і К. Прахалад [3]. Вони відзначили, що галузі гігантів перемагають компанії, що відстають від них за фінансовими можливостями і мають порівняно незначні традиційні переваги у якості продукції або ефективності виробництва.

Успіх підприємства на ринку у сучасному світі є неможливим без врахування світових тенденцій розвитку. У світі інформаційних технологій третього тисячоліття відстань не має великого значення для організації і ведення бізнесу. Вміння створювати і зміцнювати національні конкурентні переваги на основі специфіки регіонального природно-економічного середовища набуває більшого стратегічного значення.

Динаміка сучасної економіки, швидкість та непередбачуваність процесів, що відбуваються у різних її сферах (економічній, фінансовій, політичній, природно-екологічній, технологічній), вимагають залучення до аналізу ряду впливових конкурентних факторів: винахідництво; значні технологічні досягнення (біотехнологія, мікроелектроніка та ін.); різкі зміни цін на ресурси (нафтова криза); значні зміни на світових фінансових ринках або різке коливання обмінних курсів; різке підвищення зовнішнього або внутрішнього попиту; політичні рішення зарубіжних урядів; війни.

Ці фактори важливі тому, що вони впливають на позиції конкуруючих підприємств. У результаті цих подій можуть бути зведені нанівець переваги старих конкурентів і створені потенціали для нових фірм, які досягли достатнього рівня конкурентоспроможності в нових умовах.

Поширення явищ регіональної інтеграції, взаємне пристосування національних економік та їх єдиний відтворювальний процес починає впливати на інші сторони суспільного життя, зумовлює розвиток практики міждержавних угод, створення наддержавних структур, формування загальних норм, правил та пріоритетів – тобто відбувається інституціоналізація глобальної інфраструктури.

В ХХІ ст. відбуваються зміни в економіці і стратегії розвитку фірм. До **суттєвих змін** в економіці слід віднести:

1. Зростання важливості мереж. Мережі становлять все більш значиму частину економіки і їм властиві економічні характеристики. Розвиток багатьох мереж, в тому числі функціонального зв'язку, операційних систем, Інтернету доводить, що мережі набули важливості в економіці. Мережі є відображенням чіткої форми зростаючих доходів в економіці.

2. Інтернет і відкреслення потоків інформації від фізичних потоків. В економіці відбувається інформаційна революція. Кожний в мережі має змогу зробити більше цінності, якщо усуває витрати, пов'язані з володінням останнього ланцюжка цінності.

3. Поділ в економіці і ланцюгів вартості на більшу кількість рівнів, які являють кращі частки більшої цінності, ніж інші. Часткою конкуренції стає кожний окремий рівень. Microsoft має доходи з великої по розмірам вартості по всієї мережі, хоча витрати фірми пов'язані тільки із однією часткою цієї мережі.

Для того, щоб зробити стратегію більш успішною, необхідно виконати наступні кроки:

1. Успіх у бізнесі потребує диференціації стратегії.
2. Операційні менеджери – ті, хто повинен робити стратегію, а автори стратегії – за межею бачення.
3. Необхідно бути прагматичним по відношенню до формулювання стратегії (метод послідовного наближення).
4. Стратегія не повинна розроблятися в дрібних деталях. Вона повинна бути як результат постійного процесу роздумів і гіпотез, експериментів, успіху і нових експериментів.

Неможливо йти тим самим шляхом, який домінував в ХХ столітті, потрібно виживати та розвиватися у новому тисячоріччю, яке диктує нові умови та тенденції до розвитку і враховувати нові, які необхідні для успіху фірми у сучасних умовах, а саме: залежність від екосистем; визнавати, що перспективність та успіх фірми визначається майбутніми ринками, де пріоритет за інтелектуальним лідерством; вміле використання базових характеристик продукту + ключових компетенцій (знання, вміння та бажання людей); перемога не ресурсами, а умінням; володіти найбільшою якістю та глибиною; процвітання можуть забезпечити лише принципово нові види бізнесу, інновації й нестандартні рішення; не відволікатися на реструктуризацію і перебудову, не прогнозувати майбутню діяльність, а проектувати майбутнє, тобто створювати ринки майбутнього і домінувати на них; потрібне не стратегічне планування, а стратегічні наміри, тобто стратегічна архітектура, тобто стратегічна гнучкість (здатність швидко змінити продукт, канали розподілу тощо).

Але разом з тим, неможливо заперечувати значення традиційних факторів конкурентоспроможності. Так, як і раніше, важливо:

- розмір фірми для використання ефекту масштабу;
- вигоди від асортиментів і галузевої стандартизації.

Наведені рекомендації можуть бути адаптовані до будь-якої екосистеми, незалежно від рівня (мікро-, мезо-, макро-, мега-) її функціонування й розвитку.

Список використаних джерел:

1. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: навч. посіб. / І.Л. Сазонець, П.І. Сокуренько, Ю.В. Вдовиченко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 372 с.
2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Гальчинский А.С., Геєць В.М. та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 36–45.
3. Циба Т.Є. Удосконалення системи управління та стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку підприємств / Т.Є. Циба // Економіка і регіон Полтавського нац. техн. університету. – 2009. – № 2. – С. 115-121.

К.е.н. Сокурєнко П.І.^{*}, к.е.н. Циба Т.Є.^{*}, к.е.н. Валіков В.П.^{}**

^{}Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля, Україна;*

*^{**}Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ РЕГІОНАЛЬНОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сучасний розвиток світової економіки свідчить, що головною рушійною силою будь-якої національної господарської системи є регіони. Саме на рівні регіонів вирішуються питання відтворення продуктивних сил, реалізуються проекти соціально-економічного розвитку, задовольняються ключові соціальні потреби населення.

Стає очевидною необхідністю відновлення стратегічного процесу реформування економіки згідно з євроінтеграційними орієнтирами національного розвитку, вимогами та потребами розвитку суспільства, викликами сучасної глобалізованої економіки.

Дослідження регіональних аспектів дозволяє визначити сильні й слабкі сторони функціонування регіональних економічних систем, сприятливі та загрозливі тенденції у цій сфері та на основі цього сформуванати систему заходів щодо удосконалення політики в різних сферах життєдіяльності. Економічний і соціальний розвиток України в регіональному вимірі визначається такими тенденціями:

1. Динаміка промислового виробництва регіонів значною мірою визначається структурою регіональних промислових комплексів. На промисловість припадає близько 30,0 % валової доданої вартості, створеної у країні. Найбільшим є внесок промисловості Донецької (20,5 % загального показника в країні), Дніпропетровської (16,5 %) і Луганської (8,7 %) областей [4].

2. Регіональна диференціація показника середньої заробітної плати. Столиця, а також східні області, маючи конкурентоспроможні підприємства із значним рівнем рентабельності (металургійна промисловість, фінанси, нерухомість), забезпечують своїх працівників високою заробітною платою.

У червні 2011 р. найвищою середньомісячна зарплата була в м.Києві, Донецькій і Дніпропетровській областях (3591 грн, 2618 грн і 2432 грн. відповідно) [2].

3. У розподілі ресурсів спостерігається певне збільшення частки менш розвинених регіонів. Хоча інвестиційні ресурси, зважаючи на показники регіональної диференціації, концентруються в регіонах із значним рівнем економічного розвитку, але при цьому поступово розосереджуються у напрямі менш розвинених територій України.

4. Сировинне спрямування економіки руйнує природно-ресурсний потенціал та погіршує екологічну ситуацію в країні та регіонах. Першочергове освоєння саме мінеральних ресурсів відповідало потребам індустриальної економіки, проте зворотним боком такого освоєння стало надмірне забруднення навколишнього

середовища та руйнація природно-рекреаційного потенціалу, насамперед в індустріально-розвинених регіонах.

5. Деформована структура виробництва, негативно позначаючись на регіональних ринках праці та екологічній ситуації, погіршує якісний та кількісний стан трудового потенціалу регіонів України.

Структурні та технологічні зрушення у сучасній економіці спричиняють зміну конкурентних переваг регіонів і відповідно регіонів – економічних лідерів. Згідно із сьогоднішніми оцінками найбільшим природно-ресурсним потенціалом в Україні забезпечені передусім такі індустріально розвинені області, як Донецька (12,3 % від сумарного по Україні), Дніпропетровська (10,9 %) та Луганська (8,8 %) області.

Проте технологічна революція змінює співвідношення економічних ресурсів, їх внесок у створюваний ВВП і відповідно характер і рівень конкурентоспроможності різних регіонів країни.

Модернізація виробництва, використання новітніх енергоощадних технологій, знижуючи енергоємність та ресурсоємність виробництва, зменшує і залежність розміщення промислових підприємств від наявності значної кількості відповідної сировини, палива, трудових ресурсів тощо.

Це обумовлює необхідність оволодіння новітніми чинниками та резервами розвитку регіонів, що відображено на рис.1.



Рис. 1. Стратегічні напрями регіональної політики

Таким чином, Україні необхідна цілеспрямована політика щодо послаблення територіальних розбіжностей розподілу економічних і соціальних ресурсів між регіонами.

Основними стратегічними напрямами регіональної політики повинні бути: удосконалення нормативно-правових положень регіонів, удосконалення стратегічного регіонального розвитку; ефективне використання ресурсів, удосконалення механізмів стратегічного управління; активізація резервів конкурентоспромож-

ності регіонів; забезпечення пріоритетного розвитку видів економічної діяльності (охорони здоров'я, туризму); розвиток інфраструктури, прискорення інновацій.

Список використаних джерел:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: парламентські слухання від 17 червня 2009 р. – К., 2009.
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 р.р.) «Шляхом європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
4. Україна-2015: Національна стратегія розвитку / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Е.С. Кваснюк та ін. – К.: ГПО «Український форум», 2008. – 72 с.
5. Хомяков В.І. Економіка сучасної України: навч. посіб. / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, 2009. – 426 с.

Стасюк Ю.М., Ковальова А.Ю.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Показник індексу глобальної конкурентоспроможності визначає економічну складову стійкого розвитку. На цьогорічному економічному форумі в Давосі питання підвищення конкурентоспроможності стало одним з ключових, адже це є головною умовою виходу України з рецесії, до якої призвела світова фінансово-економічна криза. Аналіз економічної ситуації країни проводиться за 12 групами чинників, а саме: державні інститути, інфраструктура, макроекономічні умови, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиток фінансових ринків, технологічна готовність, обсяг ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації.

У рейтингу Індексу конкурентоспроможності 2011-2012 Україна займає 82 місце серед 142 країн. Цього разу сусідами України по рейтингу стали Тринідад і Тобаго та Намібія. Порівняно з попереднім роком Україна покращила свій рейтинг на сім позицій (89 місце у 2010 р.), а порівняно з 2008 р. (початком фінансово-економічної кризи) Україна опустилась на 10 позицій (72 місце серед 134 країн). Найгірші результати Україна демонструє за базовими показниками, особливо за групами – макроекономічні умови (порівняно з 2008 р. втратила 21 позицію) та державні інститути (16 позицій). Критичним для макроекономічної стабільності та інституціонального середовища був 2010 р., коли рейтинг України за цими показниками досяг відповідно 132 і 134 позиції серед 139 країн рейтингу. Така ситуація зумовлена важким подоланням наслідків фінансово-економічної кризи в Україні [1-4].

Серед показників підвищення ефективності найгірші позиції в 2011 р. отри-

мали субіндекси: «Ефективність товарного ринку» – 129 позиція і «Досконалість фінансового ринку» – 116 позиція рейтингу. Найбільший спад спостерігається на фінансовому ринку: лише за рік субіндекс «Досконалість фінансового ринку» втратив 21 пункт. Фінансово-економічна криза завдала значних втрат фінансовому ринку України, а за даними 2011 р. ситуація не надто оптимістична – серед 142 країн Україна займає 116 позицію [1-4].

Згідно з результатами дослідження, за останні чотири роки значно погіршилася ситуація у сфері бізнесу – субіндекс «Досконалість бізнесу» втратив 23 пункти. На стан бізнесу в Україні суттєво вплинуло прийняття нового податкового кодексу.

Проте наявні в економіці України і позитивні зрушення, зокрема субіндекс «Інновації» у 2011 р. зайняв високу 38 позицію серед 142 країн рейтингу. Це свідчить про те, що в Україні швидкими темпами розвиваються інноваційні процеси – порівняно з 2010 р. «Інновації» покращили свою позицію на 25 пунктів. Серед показників ефективності доволі високі позиції займають субіндекси «Віща освіта та система навчання» та «Ефективність ринку праці» – 51 і 61 позиції відповідно.

Для економічного виміру стійкого розвитку також використовують індекс економічної свободи, який показник щорічно публікується агенцією The Heritage Foundation.

Загальний індекс економічної свободи України у 2011 р. погіршився на 0,6 пунктів порівняно з 2010 р. Загалом в останні чотири роки спостерігається негативна динаміка загального індексу економічної свободи – зменшення складає 5,2 пункти. Дані зміни зумовлені наступними чинниками: погіршенням свободи бізнесу через законодавче навантаження; значною залежністю економіки від уряду; кризою фінансової системи (зниження кредитування малого та середнього бізнесу); високим рівнем корупції; незадовільною політикою влади у сфері соціального захисту населення та працевлаштування.

Серед показників індексу економічної свободи значного зниження в період економічно-фінансової кризи зазнав показник свободи інвестицій – з 2008 р. по 2011 р. він знизився на 10 пунктів. Більш того показник фінансової свободи впав на 20 балів, а свобода від корупції знизилась на 5 пунктів [5].

Варто окремо виділити показник свободи бізнесу, який за період кризи 2008-2009 рр. впав на 5,7 пункти, а у 2011 р. виріс на 8,4. Таким чином створюється враження, що сфера бізнесу в Україні відновлюється після кризи. Але насправді бізнес в Україні знаходиться не в найкращому стані – про це свідчить рейтинг Doing Business, який щорічно складає Всесвітній банк. У 2011 р. Україна зайняла 149 позицію в рейтингу серед 183 країн, проте вже у 2012 р. мала 152 місце [6].

Слід відмітити, що всі країни відповідно до індексу економічної свободи поділяються на наступні групи: вільні – з показником 80–100; в основному вільні – з показником 70–79,9; помірно вільні – з показником 60–69,9; в основному не-вільні – з показником 50–59,9; деспотичні – з показником 0–49,9 [5]. Таким чином,

Україна за індексом економічної свободи у 2011 р. входить до групи деспотичних країн. У 2008 р., коли розпочалась фінансово-економічна криза, Україна знаходилась у групі в основному невірільних країн, а протягом наступних трьох років посіла місце серед деспотичних країн. Дана ситуація є досить критичною для нашої країни і повинна змусити задуматися політичну еліту над економічною свободою України в бізнес-просторі.

Список використаних джерел:

1. Global Competitiveness Report 2008-2009 [Електронний ресурс] // World economic forum. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2008-09.pdf
2. Global Competitiveness Report 2009-2010 [Електронний ресурс] // World economic forum. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf
3. Global Competitiveness Report 2010-2011 [Електронний ресурс] // World economic forum. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
4. Global Competitiveness Report 2011-2012 [Електронний ресурс] // World economic forum. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
5. Індекс економічної свободи України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>
6. Doing Business [Електронний ресурс] // Ukraine. — Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

Тимків Т.М.

Чорноморський державний університет імені Петра Могили, Україна **ЕНЕРГЕТИЧНИЙ РОЗВИТОК БРАЗИЛІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

У сучасних умовах глобалізації проблема побудови системи енергетичної безпеки країни, яка володіє такими запасами, є однією із ключових. При цьому основним завданням постає узгодження національних інтересів країн – експортерів та імпортерів нафти та інших джерел енергії, а також транзитних держав.

Бразилія – одна з провідних країн Латинської Америки, має великий політичний і економічний вплив у регіоні, енергетичний потенціал, також є важливим гравцем на світовій арені.

Згідно з результатами недавнього дослідження британського Centre for Economics and Business Research, Бразилія випередила Великобританію за сукупним обсягом ВВП і посіла шосте місце в рейтингу найбільших економік планети. Економіка Бразилії, що підживлюється нафтою, природним газом і залізною рудою, стрімко зростає. За оцінками експертів, ВВП Бразилії у 2011 році досяг \$ 2,52 трлн, продемонструвавши зростання в \$ 0,42 трлн. [2]. Ці показники дозволили міністру економіки Бразилії Гідо Мантезі пообіцяти, що найбільша економіка Латинської Америки до 2015 року обжене Францію і вийде на п'яте місце у світі. «Економіка Бразилії буде рости швидше, ніж ВВП європейських країн, чие зростання буде повільним», – обґрунтував він свої надії [2].

За останні 30-40 років Бразилії вдалося значно змінити свою енергетичну систему. З однієї сторони, суттєво зменшилась залежність від імпорту енергоресурсів, а з іншої – збільшилася частка джерел енергії.

На сьогодні бразильський уряд продовжує проводити активну політику у таких напрямках:

- розвиток вітрової та біоенергетики;
- збільшення видобутку нафти на континентальному шельфі;
- підвищення ефективності виробництва енергії та розширення способів застосування природного газу;
- економія електроенергії.

Питаннями енергетичної безпеки Бразилії займається Міністерство видобувної промисловості та енергетики. У листопаді 2007 року ним був прийнятий «Національний план розвитку енергетики до 2030 року» («План 2030») [1, с. 28].

Згідно розрахункам уряду, в найближчі десятиліття виробництво і використання нафти і нафтопродуктів в країні збільшиться. При цьому, якщо у 2020 році експорт нафтопродуктів очікується у розмірі 270 тис. барелів за добу, то у 2030 році попит перевищить пропозицію, і нафтопродукти будуть імпортуватися – близько 100 тис. барелів за добу.

Більше того, очікується збільшення виробництва природного газу, однак, незважаючи на це, імпорт даного енергоресурсу також буде зростати. Слід відмітити, що в структурі споживання природного газу зросте значення енергетичного сектору (з 19,8% у 2005 році до 24,7% у 2030 році). Для досягнення таких показників у розвитку енергетики, згідно «Плану 2030», необхідне надходження капіталу в даний сектор у розмірі 32,1 млрд дол. Більше 80% всіх інвестицій будуть направлені в нафтову галузь, в електроенергетику надійдуть 286 млрд дол., у газову галузь – 95 млрд дол. [1, с. 30]. Таким чином основні капіталовкладення будуть припадати на нафтову сферу – це свідчить про те, що бразильський уряд все таки віддає пріоритет даній галузі.

Варто згадати і про внутрішні проблеми розвитку енергетики Бразилії. Це такі: недостатньо розвинута інфраструктура, регіональна нерівність, нестача кваліфікованої робочої сили і капіталу, технологічна відсталість, конфлікти між різними рівнями влади. У «Плані 2030» зазначена необхідність вирішення даних проблем.

Важливою подією стало підписання «Меморандуму про розуміння» в області енергетики між США та Бразилією 9 березня 2007 року в Сан-Паулу [1, с. 31]. Цей документ стосувався розвитку біопалива; відмічалася важливість співробітництва в даній сфері як на двосторонньому рівні, так і у відносинах з третіми країнами на глобальному рівні. Крім цього, було зазначено, що в майбутньому необхідно розглядати питання, пов'язані з тарифними бар'єрами на ринку біопалива.

Свої плани розвитку пропонують найбільші енергетичні компанії Бразилії – «Petrobras» і «Electrobras». Згідно стратегічному плану «Petrobras» на 2009-2013 роки, основна увага буде приділятися розвитку виробництва, збільшення

запасів нафти і газу, залучення інвестицій. У 2010 році компанія виділила 993 млн дол. для дослідження родовищ нафти та їх розробку [3].

Компанія «Electrobras» реалізує ряд програм з розвитку електроенергетики країни. Так, 17 травня 2011 року ця компанія підписала «Меморандум про взаєморозуміння» з російським енергохолдингом «Інтер РАО ЄЕС» [4]. Документ, який підписаний передбачає розвиток співробітництва, орієнтованого на підготовку спільних проектів у галузі електроенергетики на території Бразилії та на ринках третіх країн.

У 2010-2011 році економіка Бразилії відновлюється після кризи, відповідно, розвивається і енергетичний сектор. На відміну від 2009 року, коли спостерігався спад виробництва практично всіх видів енергії, 2010 рік характеризувався збільшенням як виробництва, так і споживання різних видів енергії. Самі країни-члени BRICS визнали необхідність диверсифікації енергоструктури шляхом збільшення частки відновлюваних джерел енергії і підвищення енергоефективності. Однак, беручи до уваги, що нафта в найближчому майбутньому буде продовжувати відігравати роль стратегічного ресурсу, нарощення власного потенціалу в нафтовій галузі має важливе значення для економічного та геополітичного положення Бразилії. Слід додати, що невдачі ОПЕК в регулюванні цін на нафту під час економічної кризи призвели до того, що країни-члени ОПЕК стали активніше проводити переговори з основними країнами – виробниками нафти, в тому числі і з Бразилією, що свідчить про її зростаючу роль на ринку енергоресурсів.

На основі вище сказаного, можна зробити такі висновки:

- у Бразилії проводиться активна енергетична політика, направлена на збільшення потенціалу країни в цій сфері за різними напрямками;
- урядом країни були чітко відмічені орієнтири для енергетичного розвитку, які зазначені в «Плані 2030»;
- незважаючи на те, що економічна криза вплинула на виробництво енергоресурсів в країні, біоенергетика залишається однією із пріоритетних галузей;
- нарешті Бразилія буде відгравати все більш значну роль на світових ринках енергоресурсів.

Список використаних джерел:

1. Коваль А. Современные проблемы и перспективы развития энергетики Бразилии / А. Коваль // Латинская Америка. – 2011. – № 8. – С. 25-35.
2. Прощай, немиа Бразиліє! Південноамериканська країна виривається в економіки-лідери [Електронний ресурс] // Кореспондент. – 2012. – 13 січня. – Режим доступу: <http://pda.korrespondent.net/ua/journal/1309051>
3. Мельникова О. Энергетика Бразилии [Електронний ресурс] / О. Мельникова // Коммерсант. – 2011. – 19 дек. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/1833613>
4. «Інтер РАО ЕЭС» будет сотрудничать с бразильской Electrobras [Електронний ресурс] // Вести. – 2011. – 17 мая. – Режим доступу: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=452885>

К.е.н. Швед В.В.

Вінницький фінансово-економічний університет, Україна

ВІКІНОМІКА ЯК НОВА ГЛОБАЛЬНА СТРАТЕГІЯ БІЗНЕСУ

Для досягнення успіху в сучасних кризових умовах ринкового господарювання та жорсткої конкуренції більше недостатньо простого використання відомих стратегій управління.

Сучасні лідери повинні думати над новими способами подолання конкуренції та збільшенням прибутків. Як варіант може бути використано цілком нову бізнес-ідею, яка нині отримала назву «Вікіноміка».

За класичним визначенням, що його дають автори даного бізнес-методу Дон Тапскотт та Ентони Вільямс у своїй книзі «Вікіноміка: Как массовое сотрудничество изменяет всё», вікіноміка – масове співробітництво непов'язаних між собою суб'єктів, що відбуваються на засадах добровільного заохочення та кооперації.

Основою явища вікіноміки розглядається поява та розвиток Інтернету, що зробило максимально доступним товари та послуги з будь – якої частини світу.

Основною рушійною силою вікіноміки є глобальні канали зв'язку, так як Інтернет перетворюється з сфери подання інформації, в сферу здатну надавати відчутні послуги [1].

Так, Інтернет перетворився на соціальне середовище, де користувачі мережі є основними творцями контенту:

- на YouTube з'являється близько 2 млрд відео на день;
- користувачі мережі мікроблогів Twitter генерують 750 твітів на секунду;
- Інтернет-трафік зростає на 40% в рік;
- користувачі завантажують близько 2500 млн. фотографій на Facebook кожного місяця.

Крім того, варто відмітити, що ефект Інтернету набуває день за днем усе масштабнішого поширення. Щоб не бути абстрактними, автори книги розглянули вплив Інтернету на конкретні бізнеси-медіа, освіту, діяльність уряду та ін. Найбільшими жертвами Вікіноміки стали музична індустрія та індустрія друкованої преси.

2000 року 72 американські газети пішли з ринку. Тираж друкованих медіа скоротився з 2007 року на чверть. За деякими параметрами, справи в музичній індустрії ще гірші: 95% всієї завантаженої музики є незаконними. Навіщо купувати газети, коли ви можете отримати порцію свіжих новин в Інтернеті? Навіщо купувати останній альбом виконавця, коли його кліпи й музику можна подивитися на YouTube безкоштовно?

Інші ж галузі лише починають діяти за принципами Вікіноміки. Освітні заклади, зокрема університети, є одним з найконсервативніших інститутів у світі, але навчальні курси, наприклад, Массачусетського технологічного інституту, вже виклали в глобальній мережі.

Насправді концепція Вікіноміки – це чудовий стимул для омолодження старих підходів. Він набув популярності навіть у державній політиці. Так, наприклад, Вівек Кундра, який є консультантом Барака Обами з питань ІТ, розробив різні комунальні веб-послуги для Вашингтона, коли співпрацював з командою мера міста. Стів Ресслер, інший американець, зібрав групу веб-ентузіастів з молодих чоловіків і жінок, які працюють в уряді, й створив проект Young Government Leaders та соціальну мережу для чиновників GovLoop [2].

Автори «Вікіноміки» стверджують, що веб-середовище набуло рис найрадикальнішої сили нашого часу. І це лише початок.

Автори вікіноміки виділяють такі основні принципи власної концепції:

- відкритість – це наявність та доступність інформації, необхідної для отримання адміністративної послуги про: процедуру надання адміністративної послуги; перелік документів, які потрібно подати для отримання послуги, із зразками їх заповнення; розмір та порядок оплати адміністративної послуги; посадових осіб, відповідальних за надання адміністративної послуги;

- піринг – угода інтернет-провайдерів про обмін трафіком між своїми мережами, а також технічну взаємодію, що реалізує дану угоду;

- доступ та вміння ділитися;

- діяльність на глобальному рівні.

Вищевказані чотири принципи вікіноміки є не новими. Відкритість, доступ та вміння ділитися працюють на загальну справу всіх учасників і дозволяють розділити як ризики так і результати роботи [3].

Також виділяють сім основних складових, які засновані на принципах вікіноміки:

- 1) ідеагори – відкриті інтелектуальні співтовариства, які вирішують складні задачі;

- 2) просьюмери – дещо середнє між виробником та споживачем;

- 3) нові олександрійці – розподіл знань;

- 4) платформи для участі – технічні платформи, які дозволяють конструювати нові програми із загальних складових;

- 5) глобальний заводський цех – колишнє локально зосереджене виробництво перетворюється на інтегратора кращих технічних і маркетингових рішень з усього світу;

- 6) робоче місце в стилі wiki – робота в офісі є не актуальною;

- 7) колаборативна свідомість – співробітництво стає важливою складовою нової конкуренції, тобто вже закладено в думках нового покоління [1].

Послідовники вікіноміки вважають, що компанії – монополісти та компанії з жорсткою ієрархією, які не готові змінювати бізнес – модель, приречені. Так як через свою незграбність, вони стають ізольованими від мереж, де створюються нові знання та технології.

Все частіше такі компанії, які мають ієрархічну структуру, перетворюються в самоорганізовані структури, які засновуються на принципах співпраці.

Вибір, який компанії мають зробити для себе це обрати коли і за яких умов співпрацювати з піринговими спільнотами.

При цьому, як відзначають послідовники вікіноміки партнерство, як всередині компанії так і за її межами не обов'язково має фіксуватись юридично.

Існує три основні моделі вікіноміки, які нині активно використовуються:

1) коворкінг – полягає в тому, що люди знімають загальне приміщення при цьому вони залишаються абсолютно незалежними та вільними, працюючи разом;

2) краудсорсинг – передача певних функцій невизначеному колу людей на основі публічної оферти;

3) аутсорсинг – це передача неосновних функцій підприємства і всіх пов'язаних з ними активів в управління аутсортеру (професійному підряднику) [3].

Що ж до застосування даної бізнес-моделі вітчизняними підприємствами, то можна сказати, що в Україні напрямок «вікіноміка» лише набирає обертів. Хоча українські послідовники стверджують, що для швидшого розвитку вікіноміки та досягненню так званого вікі-ефекту потрібно змінити мислення, сфокусуватись, вибрати певну компетенцію в бізнесі, ділитися з партнерами замовленнями, ефективно використовувати ресурси.

Список використаних джерел:

1. Вікіноміка. Как массовое сотрудничество изменяет все / Дон Тапскотт, Энтони Д. Уильямс. – BestBusinessBooks, 2009. – 392 с.
2. Глива А. Нестримний поступ «Вікіноміки» [Електронний ресурс] / А. Глива. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/review/rev305.html>
3. Швед В.В. Вікіноміка как новая веха в управлении / В.В. Швед // Экономика Крыма. – 2011. – №1. – С. 234–237.

Щитов Д.Н., д.е.н. Мешко Н.П.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В СФЕРІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ

В сфері послуг розміщено близько 40% від загального обсягу інвестицій в світі, а міжнародна торгівля послугами є одним з найбільш динамічно зростаючих секторів світової економіки. В США доля зайнятих у сфері послуг перевищила 50 % у 1995 р., у Великобританії – у 1960 р., у Франції – 1970 р., в Японії – в 1975 р., в Італії – в 1980 р [1, с. 21]. В країнах Європейського Союзу сфера послуг створює більш ніж 70% ВВП та 65% робочих місць. Так, у «старих членах» Європейського Союзу EU-15 в секторі послуг зайнято від 65 до 80% населення. Така ж пропорція спостерігається і в структурі ВВП. Найбільші показники зайнятості у секторі послуг є в Нідерландах, Бельгії та Франції з показниками 79.5%, 77.8% та 78% відповідно. Для Люксембургу, Великої Британії, Кіпру, Данії характерно зайнятість населення в сфері послуг більш ніж 75%.

Розвиток сфери послуг в значній мірі пояснюється зростанням саме високотехнологічних послуг, у зв'язку з перетворенням знань у самостійний фактор виробництва. Отже, за рахунок розвитку сфери високотехнологічних послуг та глобальної економічної інтеграції, відбувається значний приріст зайнятості населення в світовій економіці. Ця сфера послуг відома за кордоном як knowledge intensive services (KIS) та є доволі новою та мало вивченою. У сфері послуг ЄС працює близько 151297 тисяч осіб або 68,7% всього зайнятого населення, половина з яких знаходяться в сфері високотехнологічних послуг, третина з яких мають вищу освіту. Інша половина працює в секторі послуг з менш інтенсивним використанням знань (Less Knowledge Intensive Service – LKIS).

Для Євросоюзу середній показник зайнятого населення в цій сфері складає 32,96%, з яких, 9,2% працює в сфері високотехнологічних послуг з найбільш інтенсивним використанням знань (high-tech KIS) [2]. В таких країнах, як Люксембург, Данія, Норвегія та Ісландія більше 40% всього зайнятого населення цих країн працюють у секторі високотехнологічних послуг (рис. 1).

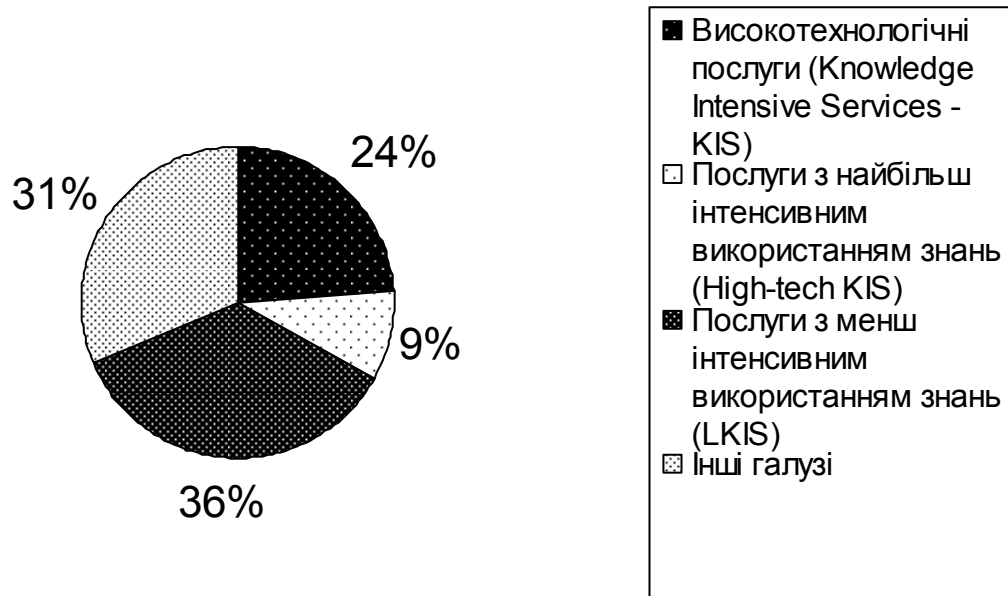


Рис. 1. Структура зайнятого населення приватного сектору Європейського Союзу (складено автором на основі даних [2])

Однак найбільш кваліфіковані та високотехнологічні послуги з найбільш інтенсивним використанням знань (high-tech KIS) залишаються характерними для високорозвинених країн, а в межах країн – для столичних регіонів. Найбільшою часткою зайнятих у цих послугах в регіонах ЄС виділяються райони Центрального Лондону (Беркширський, Букінгемський та Оксфордський райони), Стокгольму, Осло, Брюсселю, Парижу (Іль-де-Франс), Мадриду. Слід також зазначити, що більш рівномірно населення зайняте у сфері високотехнологічних послуг в Німеччині, Великобританії та в інших країнах Північної Європи.

Велике значення у зайнятості населення у сфері високотехнологічних послуг відіграє аутсорсінг. Перевагами аутсорсінгу є зростання рентабельності бізнесу, залучення чужого досвіду, надійність і стабільність, швидкість виконання, гнуч-

кість масштабів бізнесу, розширення спектру власних послуг. До недоліків аутсорсінгу можна віднести: загроза невиконання конфіденційності, вартість аутсорсінгу досить часто може бути вища за вартість ведення обліку внутрішніми працівниками, загроза банкрутства аутсорсінгової компанії. Позитивний вплив від аутсорсінгу відчували на собі Чехія, Ірландія, Угорщина та деякі країни поза ЄС [3]. Для аналізу цієї сфери, консалтингова фірма А.Т. Kearney складає індекс країн-аутсорсерів (Global Services Location Index). Індекс розраховується для 50 країн, рейтинг яких вишиковується на основі аналізу 39 показників. У цій сфері, як і раніше, домінують такі країни з низькими витратами на робочу силу і майже безмежними трудовими ресурсами, як Індія, Китай і Малайзія. У підсумковому індексі 2011 з країн ЄС були відмічені такі країни, як Естонія, Литва, Латвія, Великобританія, остання з яких спромоглася піднятися з 31 місця на 16 місце. Однією з причин подібних змін стала світова економічна криза, що супроводжувалася ослабленням валют і зниженням рівня зарплат, внаслідок чого послуги аутсорсінга стали доступнішими.

Отже, розвиток високотехнологічних послуг є основною рисою економіки, що базується на знаннях. Саме високотехнологічні послуги є двигуном не лише сфери послуг, а й економіки в цілому. Важливими завданнями державних установ для розвитку сфери високотехнологічних послуг є здійснення реформ у сфері освіти, вирішення адміністративних перепон, для подолання бар'єрів до інновацій та технічних змін у сфері послуг, створення конкурентного високотехнологічного бізнес-середовища, податкове стимулювання КІС-підприємства до підвищення продуктивності праці, надання фінансової підтримки, пропозиція нових послуг і створення нових робочих місць, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу. Аналіз та прогнозування тенденцій розвитку сфери високотехнологічних послуг та її взаємозв'язки з експортним потенціалом країни є актуальними науковими завданнями для подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Жильцов Е.Н. Экономика социальных отраслей сферы услуг / Е.Н. Жильцов, В.Н. Казаков. – М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2007. – 205 с.
2. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/mapToolClosed.do?tab=map&init=1&plugin=0&language=en&pcode=tsc00012&toolbox=types>.
3. Міжнародна консалтингова компанія «А.Т. Kearney» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atkearney.com>

ЗМІСТ

<i>Nazhmedenova D.A. Perspectives of Development of Financial Market in the Republic of Kazakhstan</i>	3
<i>Акопян С.А. Применение многофакторных регрессионных моделей уровня кредитного риска коммерческого банка</i>	7
<i>Безгина Е.С., Стрелина Е.Н. Государственное стимулирование инновационной деятельности в Украине.....</i>	14
<i>Бехтерева И.С., Сытник О.Е. Применение МСФО – компетенция современного профессионального бухгалтера</i>	18
<i>Билий А.И., Лукавский Р.М. Тенденции и перспективы экономического и технического развития аэрокосмической отрасли Украины.....</i>	21
<i>Билий А.И., Сальникова А.Ю. Шведская модель – передовой опыт социально-экономического развития.....</i>	23
<i>Билий А.И., Воробей М.М. Последствия катастрофы 11 марта 2011 года в Японии и способы борьбы с ними.....</i>	25
<i>Білій А.І., Гаджсала І.А. Напрямки економічного розвитку Німеччини в умовах глобалізації</i>	27
<i>Білій А.І., Кузьменко І.А., Потій А.Д. Основні напрямки економічного зростання країн «Великої сімки» в посткризовий період.....</i>	29
<i>Білій А.І., Новікова П.В. Китай сьогодні і завтра... ..</i>	32
<i>Боднер Г.Д., Друзин Р.В. Проблемы депозитной деятельности кредитных союзов в современных условиях</i>	34
<i>Бузякова И.В., Чигина Т.С. Роль туристской индустрии в экономическом развитии Астраханской области.....</i>	37
<i>Відякіна М.М. Детермінанти трансформації міграційної політики країн ЄС ...</i>	40
<i>Викторова Т.С., Мушкатова М.С. Особенности формирования российского предпринимательства</i>	43
<i>Вишиневецька К.В. Загрози енергетичній безпеці КНР та шляхи їх подолання.....</i>	52
<i>Вострікова Н.В. Державне управління використанням водних ресурсів в Україні</i>	54
<i>Герасимова О.Е. Алгоритм оценки потенциала муниципальных образований региона в контексте управления процессом сглаживания пространственной поляризации</i>	58
<i>Голей Ю.М., Водолаз О.А. Оцінка економічного становища країн світу та прогноз їх подальшого розвитку</i>	61
<i>Голей Ю.М., Сергієнко Д.В. Тенденції економічного розвитку Сінгапуру та Китайської Народної Республіки</i>	63
<i>Гончаренко С.І. Машинобудування Одеського регіону</i>	65

<i>Городиский Ю.</i> Транспортна інфраструктура австралійського союзу в туристичній галузі	67
<i>Гришина Е.А.</i> Влияние глобализации на финансовые инновации в банковском секторе России	68
<i>Данилова Е.П., Гелюс А.В.</i> Рыночное поведение конкурентной фирмы	71
<i>Джусов О.А., Стоян К.С.</i> Міжнародний туризм в економічному розвитку країн	73
<i>Есаулова М.В., Пшеничников В.В.</i> Тенденции развития электронных денег и мобильных платежей в условиях глобализации	75
<i>Егорова О.О.</i> Транскордонні функціональні одиниці спеціальних правових режимів економічної діяльності	82
<i>Зубар І.В.</i> Перспективи впровадження ринку землі в Україні з урахуванням досвіду зарубіжних країн	86
<i>Казаринов С.Ю.</i> Роль инвестирования в социально-экономическом развитии региона (на примере Иркутской области)	89
<i>Каменський В.М., Мешко Н.П.</i> Актуальні тенденції розвитку енергетичної безпеки Німеччини	92
<i>Карась О.С.</i> Розвиток інфраструктури залізничного транспорту в Україні до чемпіонату Євро 2012	95
<i>Карманов А.А.</i> Факторы потребительского выбора в ситуации риска на примере мировых автоконцернов	99
<i>Касьянова Я.С.</i> Вопросы создания единого социального пространства стран ЕС	105
<i>Кирилич Х.</i> Нерівномірність економічного розвитку країн світу як глобальна проблема сучасності	107
<i>Кирилич Ю.</i> Феномен фінансової лібералізації	108
<i>Конешина В.С.</i> Виробництво біодизельного палива в Фінляндії. Рекомендації для України	109
<i>Косарева А.В.</i> Реализация антикризисных мероприятий на рынке труда России: приоритеты, результаты и перспективы	113
<i>Красностанова Н.Е., Микитюк М.С.</i> Методологічні основи забезпечення сталого розвитку регіону	119
<i>Крупський О.П., Білявська А.Г.</i> До питання підготовки кадрів з менеджменту у ВНЗ	121
<i>Кучерова Е.Н.</i> Обеспечение устойчивого развития предприятия на основе роста инновационного потенциала	123
<i>Леценко М.М.</i> Особливості діяльності та розвитку холдингів у країнах світу	131

<i>Мешко Н.П., Лозовська І.М.</i> Механізм управління регіональним інноваційним розвитком України.....	133
<i>Микитчук Н.М., Хиженяк М.О.</i> Міжнародні транспортні перевезення і їх вплив на економіку України	135
<i>Молдован О.О.</i> Глобальні тенденції структурної трансформації чорної металургії.....	138
<i>Несипбаев Д.А.</i> Перспективы структурной трансформации нефтегазового сектора экономики Республики Казахстан.....	140
<i>Орешняк В.Л.</i> Тенденції економічного розвитку Польщі та України.....	147
<i>Павлова Е.А.</i> Обеспечение достойной оплаты труда на предприятиях электроэнергетики.....	149
<i>Пирог О.В.</i> Оцінка можливості економічного розвитку України на рівні європейських країн	152
<i>Присяжнюк Ю.Ю.</i> Нормативно-правова база інтеграції України з ЄС	154
<i>Родионова С.Д.</i> Экономическое неравенство территорий	155
<i>Родь Ю.С.</i> Реформирование пенсионной системы в странах СНГ	158
<i>Рощина О.І.</i> Місце України в сучасній міжнародній трудовій міграції	161
<i>Сазонець О.М., Лісна А.В.</i> Необхідність створення регіонального центру олімпійської підготовки як передумова економічного розвитку регіону (на прикладі Дніпропетровської області)	164
<i>Сафина Л.М.</i> Развитие качества трудовой жизни в условиях глобализации ..	166
<i>Січко С.М.</i> Роль міжнародної міграції в соціально-економічному розвитку США	169
<i>Сокурєнко П.І., Циба Т.Є.</i> Стратегічний розвиток підприємств згідно сучасних тенденцій економічного розвитку	172
<i>Сокурєнко П.І., Циба Т.Є., Валіков В.П.</i> Стратегічні напрями та механізми регіонального стратегічного розвитку	175
<i>Стасюк Ю.М., Ковальова А.Ю.</i> Тенденції динаміки показників глобальної конкурентоспроможності України	177
<i>Тимків Т.М.</i> Енергетичний розвиток Бразилії на сучасному етапі: проблеми та перспективи	179
<i>Швед В.В.</i> Вікіноміка як нова глобальна стратегія бізнесу.....	182
<i>Щитов Д.Н., Мешко Н.П.</i> Зайнятість населення європейського союзу в сфері високотехнологічних послуг	184

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

**СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції
молодих учених та студентів

(17–18 лютого 2012 р.)

У п'яти томах

Том 1. Тенденції економічного розвитку країн світу та регіонів

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.
Дизайн обкладинки Косолапов О. В.
Технічний редактор Капуш О. Є.

Здано до друку 14.02.12. Підписано до друку 15.02.12.

Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.

Ум.др.арк. 12,15. Тираж 100 пр. Зам. № 0212-02.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09

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

тел. +38 (067) 972-90-71

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

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

НОТАТКИ

[illegible]