

АЛЬЯНС НАУК:  
ВЧЕНИЙ – ВЧЕНОМУ

Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції

Київ • 15–16 березня 2012 р.

У шести томах

Том 2

---

Актуальні питання економіки сьогодення

Дніпропетровськ  
Видавець Біла К. О.  
2012

УДК 336  
ББК 65.01  
А 56

## АЛЬЯНС НАУК: ВЧЕНИЙ – ВЧЕНОМУ

Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції

### СКЛАД ВИДАННЯ

**Том 1.** Сучасні дослідження економічного простору.

**Том 2.** Актуальні питання економіки сьогодення.

**Том 3.** Культурологія. Мистецтвознавство. Філологія.

**Том 4.** Педагогіка і психологія вищої школи.

**Том 5.** Наукові праці у галузях: біології, медицини, фізичної культури, техніки.

**Том 6.** Наукові праці з державного управління, історії, філософії, права.

---

### ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

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

Члени оргкомітету:

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

---

А 56 Альянс наук: вчений – вченому : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 15–16 берез. 2012 р. : у 6 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012.

ISBN 978-617-645-035-1

Т. 2 : Актуальні питання економіки сьогодення. – 2012. – 123 с.

ISBN 978-617-645-037-5

У збірнику надруковано матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Альянс наук: вчений – вченому».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336  
ББК 65.01**

ISBN 978-617-645-035-1

ISBN 978-617-645-037-5 (Т.2)

© Авторський колектив, 2012

Алтухова Н.В.

*Європейський університет, Україна*

## **ЗНАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО СИНЕРГІЇ ВИРОБНИЧОГО КЛАСТЕРУ**

З світової практики добре відомо, що виробничі кластери мають високі конкурентні переваги за рахунок ефекту синергії. Джерелами синергії усередині кластера є такі фактори:

- збільшення грошового потоку за рахунок здатності кластера впливати на обсяги припливу грошових коштів,
- спільне використання виробничої та соціальної інфраструктури підприємств кластера,
- інноваційний потенціал кластера, заснований на ефективності перетікання знань всередині кластера.

Розглянемо знання як джерело синергії, яка є притаманною кластеру.

Знання в економіці існують в декількох різновидах:

1. Наукові, теоретичні знання. Незважаючи на їх фундаментальну природу, вони впливають на економіку, оскільки на їх основі народжуються прикладні знання та інновації, які використовуються в суспільному відтворенні.

2. Прикладні знання, які генеруються науково-дослідними організаціями і використовуються в суспільному відтворенні – нові технології, ноу-хау, нові види техніки і організаційно-адміністративні принципи.

3. Знання, що формуються всередині колективу підприємства. Існує два різновиди знань, які генеруються працівниками і керівництвом підприємств. Це, по-перше, практичні знання – вміння, навички і прийоми, досвід – задіяні у виробничій, збутової, управлінської діяльності. Вони мають явну форму, тобто можуть бути записані і збережені у формалізованому вигляді як методики, інструкції, технологічні карти і так далі. По-друге, це суб'єктивні і неявні знання, які в австрійській економічній школі називаються «підприємницьким знанням». Уерта де Сото так характеризує підприємницьке знання:

- 1) це знання не наукове, а суб'єктивне і практичне;
- 2) це знання ексклюзивне;
- 3) воно розсіяно серед всіх людей;
- 4) це знання, переважно неявне, а тому таке, що не може бути артикульованим;
- 5) це знання, що створюється з нічого, саме завдяки прояву підприємництва;
- б) це знання, яке може передаватися, здебільшого несвідомо, за допомогою надзвичайно складних соціальних процесів [1, с. 27]. Ці знання мають неявну форму і не підлягають формалізації, а передаються виключно в процесі спілкування людей між собою. Неявні знання стосуються як виробничих процесів – це навички, вміння, досвід, так і поведінки членів колективу – це традиції і правила поведінки.

Явні знання можна «артикулювати» (за висловом Уерта де Сото), тобто чітко сформулювати і викласти письмово. Неявні ж ґрунтуються на уміннях, тобто на накопиченому досвіді людей, що робить їх важкими для формалізації, зберігання та передачі.

Властивості різних видів знань в економіці схематично представлені на рис. 1.

В індустріальній економіці для організації ефективного виробництва досить було придбати засоби виробництва, а також технології, які б дозволяли задіяти ці засоби виробництва найкращим чином. В даний час, коли знання саме стає засобом виробництва, необхідно навчитися цим знанням управляти. Необхідно організувати перетікання знань від джерела їх генерації (різних науково-дослідних організацій) по всьому ланцюжку доданої вартості: постачальники – допоміжні виробництва – основне виробництво – логістика – дистрибуція. Якщо новими знаннями (технологіями, методиками, організаційними інноваціями) володіє тільки одна з ланок цього ланцюжка, ефективність застосування цього знання буде втрачатися по мірі віддалення від ланки-власника. Тільки при наявності перетікання по всіх ланках ланцюжка, весь комплекс виробництва та реалізації продукції зможе стати тим організмом, який не тільки споживає знання в процесі своєї діяльності, але й зможе розвиватися на базі цих знань,

навчатися і генерувати нові знання. Таке знання вже стає не тільки частиною процесу виробництва, а й основним інструментом створення конкурентної переваги.

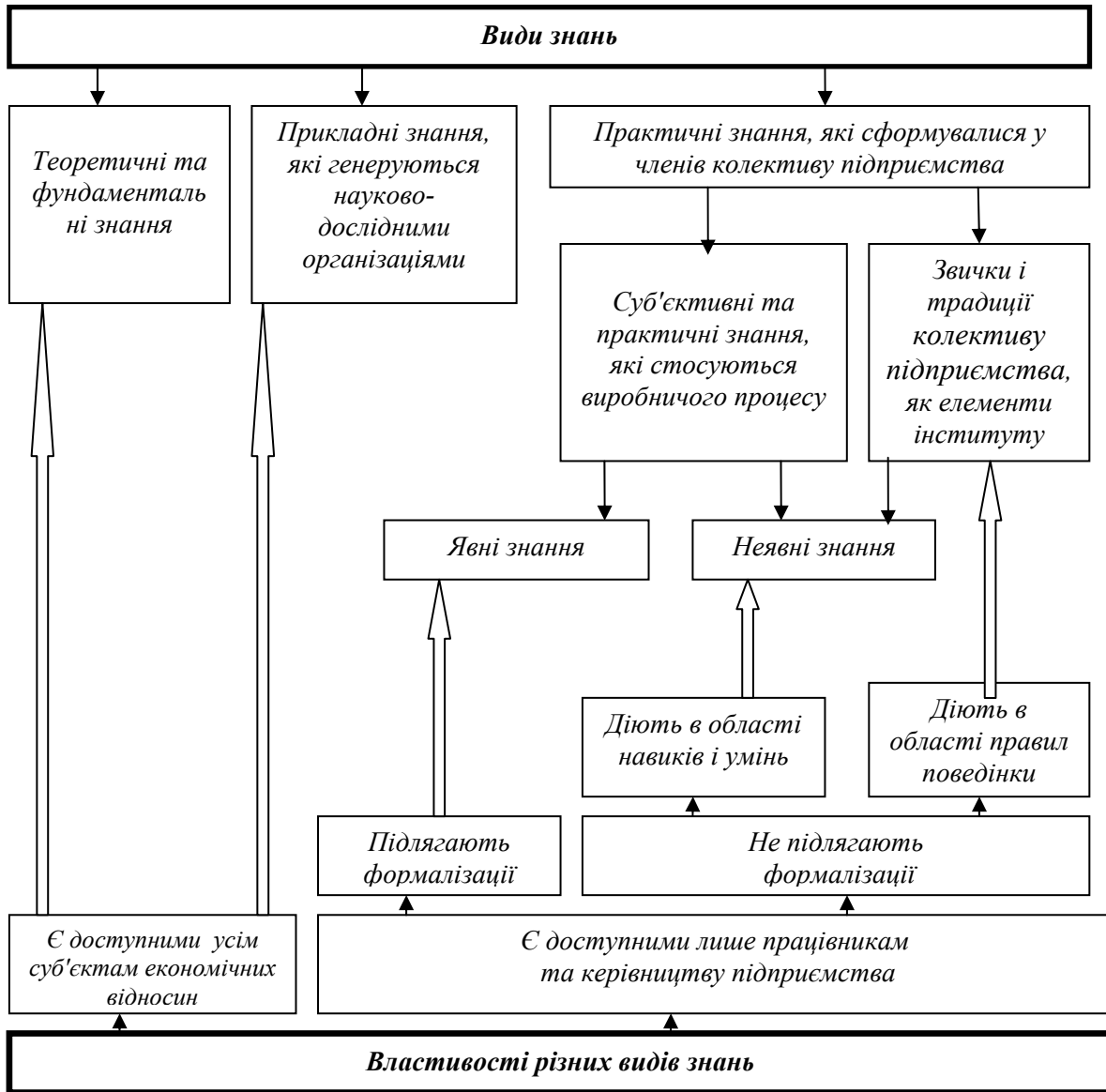


Рис. 1. Види знань в економіці та їх властивості (складено автором)

У виробничому кластері поширення прикладних знань полегшується завдяки присутності в кластері науково-дослідних організацій та навчальних закладів. За рахунок наявності зворотного зв'язку «виробництво – наука» та «виробництво – навчання», ефективність застосування знань підвищується значною мірою, оскільки існує можливість «підлаштовувати» науковий продукт (або кваліфікацію, одержувану персоналом в навчальному закладі) під інтереси конкретного споживача знань з мінімальними втратами часу і з максимальним

задоволенням запиту. А завдяки стійкому партнерству та тісному взаємозв'язку між учасниками кластера, які утворилися всередині нього, суб'єктивні та практичні неявні знання передаються не стільки на формальному рівні, скільки не-свідомо, в процесі постійного спілкування членів трудових колективів та керівників партнерів по кластеру.

У кластері крім формалізованого знання і неявного практичного знання у вигляді корисних навичок, умінь, досвіду, утворюється ще й інша форма організаційного знання – традиції, правила, норми поведінки. Таким чином, з точки зору інституціональної теорії, виробничий кластер можна розцінювати як інститут, тобто «певні правила гри, які визнаються всіма економічними агентами та зменшують невизначеність і структурують повсякденне життя» (Дуглас Норт) [2, с. 17].

Наявність таких правил і норм поведінки у партнерів по кластеру (тобто інституційна природа кластера) дозволяє знижувати вартість трансакційних витрат у процесі контрактних відносин, які Рональд Коуз визначає як «витрати збору та обробки інформації, витрати проведення переговорів та прийняття рішень, витрати контролю» [3, с. 12] і які виникають у підприємств, які не мають тісних зв'язків з партнерами.

Те, що кластер є інститутом (наявність у його елементів загальних норм поведінки і традицій), також дозволяє мінімізувати прояви такого різновиду поведінкових передумов економічних суб'єктів, як опортуністична поведінка, тобто таку крайню ступінь дотримання власних інтересів, яка спонукає їх вдаватися до явних та прихованих форм обману та шахрайства [4].

Висновки:

В виробничому кластері полегшено перетікання формальних знань.

В кластері генеруються організаційні знання в явному вигляді – інструкції, рекомендації, технології і методики, які можна в формалізованому вигляді поширювати всередині кластера.

Але найважливішим є те, що всередині кластера генеруються неявні знання, які не підлягають формалізації і можуть поширюватися тільки завдяки існуючому всередині кластера сталому партнерству, на рівні спілкування членів трудових колективів.

Кластер представляє собою інститут, в якому складаються правила і норми поведінки, що зменшують трансакційні витрати та опортуністичну поведінку суб'єктів економічних відносин.

Постійне перетікання усіх цих видів знань, а також інституційна природа кластера забезпечують значний синергетичний ефект, який представляє собою найсильнішу конкурентну перевагу підприємств, що об'єднані у виробничому кластері.

### **Список використаних джерел:**

1. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество / Х. Уэрта де Сото; [пер. с англ. Б. С. Пинскера; под ред. А. В. Куряева]. – Челябинск: Социум, 2009. – viii + 202 с. (Серия «Австрийская школа» Вып. 21).
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 182 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. / Р. Коуз. – М.: Новое изд-во, 2007. – 224 с.
4. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа [Электронный ресурс] / О.И. Уильямсон. – Режим доступа: <http://www.markus.spb.ru/avtoritet/williamson.shtml>

### **К.э.н. Борлакова Т.М.**

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,  
г. Черкесск, Российская Федерация*

## **ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД В 2011 ГОДУ**

По статистике, больше половины всех индивидуальных предпринимателей находятся на Едином налоге на вмененный доход, около 40 % – на упрощенной системе, и чуть меньше 10 % – на общей системе налогообложения. У налога на вмененный доход немало сторонников, хотя его недостатки очевидны. Давно уже назрела необходимость его скорректировать. Что же ждет большую часть предпринимателей в 2011 году?

С 2014 года Министерство финансов планирует отмену Единого налога на вмененный доход. Вместо него предлагается новая, улучшенная патентная система.

Реформирование налога планируется сделать плавно. В остальном все пока решается на уровне дискуссий. Тем не менее, основные направления реформирования можно проанализировать.

Итак, министерством финансов предполагалось с 2011 году исключить определенные категории предприятий из списка тех, кто имеет право на ЕНВД. Сначала, предприятия с численностью выше 15 человек. Напомним, что сейчас отчитываются по ЕНВД организации с численностью до 100 человек. С 2011 года планировалось сократить список видов деятельности. Например, бытовые, автотранспортные, ветеринарные услуги. Магазины, булочные, и заведения общественного питания с площадью зала меньше 150 кв.м. также должны будут переходить на УСН или патентную систему. И отели, гостиницы с площадью меньше 500 кв.м.

Сокращение размера предельной численности работников со 100 до 15 – это самый спорный вопрос, против которого выступает Министерство Экономического Развития.

Что касается патента, а это, напомним, система налогообложения, при которой предприниматели платят фиксированную сумму в зависимости от вида деятельности, то ее планируется усовершенствовать по нескольким направлениям.

### **Первое направление реформирования ЕНВД**

Это расширение списка видов деятельности, подлежащих патентному налогообложению с 69 до 92. При этом, по 70 видов из них муниципальные органы власти смогут самостоятельно принимать решение: нужен патент на именно такой вид деятельности именно в этом регионе или нет. Остальные будут обязательными.

### **Второе направление реформирования ЕНВД**

Стоимость патента будет устанавливаться исходя из предполагаемого среднегодового дохода предпринимателя. Каковы цифры? Среднегодовой доход дизайнера оценивается в 210 тыс. руб., няни – 180, частного врача – 340, ремонт автомобилей – 328, частного детектива – 243 тыс. руб.

### **Третье направление реформирования ЕНВД**

Доходы от продажи патентов смогут получать муниципалитеты, а не регионы. Муниципалитеты также смогут изменять стоимость патента в два раза: в сторону уменьшения или увеличения.

07.03.2011 принят Федеральный закон № 25-ФЗ «О внесении изменения в статью 346.29 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», вступивший в силу 01.07.2011г, в котором внесены изменения в таблицу пункта 3 ста-



тьи 346.29 НК РФ. В частности, включен новый вид деятельности «Реализация товаров с использованием торговых автоматов» с физическим показателем, характеризующим данный вид деятельности, – «торговый автомат» и базовой доходностью на единицу физического показателя 4500 рублей в месяц. Одновременно Федеральный закон № 25-ФЗ «О внесении изменения в статью 346.29 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» устанавливает, что к розничной торговле, облагаемой ЕНВД с использованием физического показателя базовой доходности «торговое место» не относится реализация товаров с использованием торговых автоматов.

### **Порядок и сроки уплаты единого налога на вмененный доход**

Уплата единого налога производится налогоплательщиком по итогам квартала не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Сумма единого налога, исчисленная за квартал, уменьшается налогоплательщиками:

- на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени в соответствии с законодательством Российской Федерации при выплате налогоплательщиками вознаграждений своим работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог;

- на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей, уплаченных индивидуальными предпринимателями за свое страхование;

- на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности.

При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50 процентов.

Налоговые декларации представляются налогоплательщиками в налоговые органы не позднее 20-го числа первого месяца следующего квартала.

Сдача отчетности: до 20 января включительно; до 20 апреля включительно; до 20 июля включительно; до 20 октября включительно.

Уплата налога: до 25 января включительно; до 25 апреля включительно; до 25 июля включительно; до 25 октября включительно.

Последний срок уплаты ЕНВД может приходиться на нерабочий день. В таком случае налог нужно перечислить в бюджет на следующий рабочий день.

**К.э.н. Ильченко С.В.**

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований,*

*г. Одесса, Украина*

## **ТЕНДЕНЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ**

Транспортные системы разных уровней – национального, регионального, уровня города или отдельного предприятия, представляют собой сетевые образования, взаимоувязывающие средства транспортировки и предоставляемые ими услуги. Следовательно, любые проекты, так или иначе связанные с развитием транспортных систем, необходимо рассматривать с точки зрения двух подходов: первый, и наиболее общий, описывает физические элементы различных транспортных узлов и классифицирует их в функциональные подсистемы, а второй, сфокусирован на рассмотрении национальной транспортной сети в целом.

Более того, транспорт – это межотраслевая система, преобразующая условия жизнедеятельности и хозяйствования, историческое развитие которого во многом предопределяет экономическое и пространственное развитие государства, способствует укреплению его целостности и международному влиянию. Устойчивое развитие транспорта является гарантией единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, конкуренции и свободы экономической деятельности, обеспечения государственной целостности и национальной безопасности, улучшения условий и уровня жизни населения.

Основная концепция построения такой зависимости лежит в теории Кейнса (1936), в которой предложен принцип эффективного спроса, определяемый потреблением. На основании этого принципа Леонтьев (1941) впервые предложил модель, описывающую взаимодействие между секторами экономики с помощью фиксированных технических коэффициентов. За этим последовали Теоретические наработки, развивающие идеи пространственного развития экономики – Айзард (1951), Ченери (1953), Мосес (1955) и др. Ими были предложены

торговые коэффициенты для внесистемного определения структуры межрегиональной торговли и размещения производств с помощью производственных зон, в то же время, они не предложили ни одной модели для их оценки. Впоследствии были представлены разработки, использующие локационные модели с целью эндогенной оценки торговых коэффициентов. В первую очередь, это торговые коэффициенты, которые оцениваются через энтропийно-гравитационные модели – Леонтьев и Строут (1963), Вильсон (1970). Однако, после изложения Теории случайной полезности (Доменичи и МакФадден, 1975) оценка проводится уже с помощью дискретных локационных моделей (де ла Барра, 1989; Эченик и Хант, 1993; Каскетта и др., 1996).

Последние исследования, связанные с пространственной экономикой, первоначально начатые еще в рамках теории международной торговли, теории региональной экономики, в качестве основных детерминант в размещении фирм, миграционной политике и формировании региональных доходов рассматривают операционные издержки и, в частности, транспортные расходы.

Несмотря на то, что в разных странах давно разработано и апробировано большое количество многокритериальных математических моделей и теорий структуризации и эффективной организации экономического пространства, которые опираются на функциональные свойства форм пространственной организации производства и расселения – промышленные и транспортные узлы, агломерации, территориально-производственные комплексы, городские и сельские поселения разного типа, в отечественной науке пока отсутствует обобщающий подход, максимально адаптированный к нашим социально-экономическим и законодательно-правовым условиям.

Транспорт относится к коммуникационной системе. Его функция заключается в соединении факторов производства в процессе воспроизводства и обеспечении их доступа на рынок. Иными словами, транспорт соединяет время и пространство, разделяющие производителей, покупателей и продавцов. В экономическом плане он ослабляет временной и пространственный разрыв между производством и потреблением.

Математическая запись пространственной модели весьма громоздка. Она представляет собой сочетание условий точечных моделей региона (например, межотраслевого баланса, модели функционирования) и моделей размещения – в частности, модели транспортировки грузов (классическая – открытая, закрытая транспортные задачи), производственно-транспортные задачи.

Транспортная компонента играет ключевую роль в процессе принятия решений, как на уровне фирм, так и резидентов. Важно, что пространственная система никогда не бывает статичной и транспорт – один из факторов, который влияет на то, какой она будет. В свою очередь, все возможные решения, принимаемые и резидентами, и фирмами, так или иначе, прямо или опосредовано воздействуют на формирование и функционирование транспортной системы.

Важным качеством многих моделей развития экономики является их способность отражать структуру, взаимосвязи, закономерности процессов, происходящих на разных уровнях пространственной организации экономики, т.е. не только в различных регионах, но и в странах с разным социально-экономическим устройством, поэтому для анализа тенденций в социально-экономическом положении государства, развитии внутренних экономических связей целесообразно использование экономико-математического инструментария, который даст возможность, во-первых, понимания существа наблюдаемых процессов и роли влияющих на них факторов; во-вторых, выявления важных особенностей исследуемых зон, проблемных и критических ситуаций в их развитии, в-третьих, осуществления оценки возможных последствий происходящих процессов, в-четвертых, выработки мер воздействия на эти процессы в нужных направлениях посредством различных средств регулирования.

#### **Список использованных источников:**

1. Wardrop J.G. (1952) Some theoretical aspects of road traffic research, in Proceedings of the Institution of Civil Engineers, Part II, 1. – P. 325–378.
2. Bröcker J. Chamberlinian Spatial Computable General Equilibrium Modelling: A Theoretical Framework / J. Bröcker // Economic Systems Research. – 1995. – Vol. 7. – P. 137–149.
3. Швецов В.И. Математическое моделирование транспортных потоков / В.И. Швецов // Автоматика и телемеханика. – 2003. – № 11. – С. 3–46.

**Д.э.н. Ишханов А.В.**

*Кубанский государственный университет, г. Краснодар,*

*Российская Федерация*

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО АГРАРНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

На современном этапе мировая продовольственная проблема становится особенно актуальной. Производство аграрной продукции в мировом масштабе за последнее десятилетие значительно увеличилось. Однако цены на продукты питания за этот период возросли, что привело к увеличению численности населения, страдающего от голода и недоедания.

Как известно, продовольственная безопасность предполагает, с одной стороны, наличие необходимых объемов продовольствия для удовлетворения физиологических потребностей людей в пище, с другой стороны, экономическую (ценовую) доступность основных продуктов питания для населения, в т.ч. для малообеспеченных групп. В настоящее время существует два противоположных подхода к решению данной проблемы.

Первый подход предполагает государственную поддержку аграрного сектора для достижения высокого уровня самообеспеченности необходимым продовольствием. Развитие сельскохозяйственной сферы стимулируется с помощью прямых субсидий, а также защиты внутреннего аграрного рынка путем ограничения импорта через механизмы тарифного и не тарифного регулирования. Сторонниками данной концепции являются государства Западной Европы. Такой подход направлен, во-первых, на обеспечение национальной продовольственной безопасности; во-вторых, на сохранение социальной стабильности в странах со значительной долей сельского населения. Данная стратегия не только отвечает национальным интересам продовольственной независимости, но и предоставляет дополнительные конкурентные преимущества на международных аграрных рынках. Однако поддержка сельскохозяйственной сферы с помощью субсидий требует значительных затрат из бюджета, что не могут себе позволить те развивающиеся страны, где уровень продовольственного обеспечения особенно низок.

Вторая стратегия ориентирована на обеспечение недостающими видами продовольствия за счёт импорта. При этом предусматривается значительное сокращение государственных субсидий местным аграрным предприятиям, а также либерализация внешней торговли, т.е. ликвидация тарифных и нетарифных ограничений на импорт и экспорт продовольственных товаров. Основными приверженцами данного направления являются страны – ведущие экспортеры аграрного сырья, к числу которых принадлежат США, Канада, Австралия. Их конкурентное преимущество обусловлено благоприятными природно-климатическими условиями, высоким уровнем развития сельскохозяйственного сектора экономики, значительными финансовыми ресурсами. На практике применение подобных методов может пагубно повлиять на сельское хозяйство менее благоприятных природных зон, существенно снизить их уровень самообеспечения продовольствием, а также дестабилизировать национальные и международные рынки аграрной продукции. Кроме того, такой подход не решает проблему недостатка продуктов питания в странах с низким уровнем развития экономики, так как они не имеют возможности оплачивать импорт необходимого количества продовольствия. Обеспечивать продовольственную безопасность за счет импорта, цены на который в перспективе будут продолжать повышаться, могут только страны, экспортные доходы которых превышают расходы на импортируемую аграрную продукцию.

Многие экономисты и политики считают, что национальная продовольственная безопасность – это способность государства обеспечить свое население качественными и доступными по цене продуктами питания. Из этого следует, что, если страна имеет экономические возможности для импорта необходимого количества сельскохозяйственной продукции, то ее продовольственная безопасность обеспечена (например, Япония). Очевидно, что указанный тезис верен только при достаточном количестве продовольствия в мире. В ближайшие 30–40 лет население Земли может удвоиться, и тогда наступят условия реальной нехватки продуктов питания. В такой ситуации цены на сельскохозяйственное сырье между странами (межнациональные цены) могут возрасти

множественно. Поэтому уже сегодня под продовольственной безопасностью на национальном уровне следует понимать способность государства обеспечить население своей страны доступными по цене продуктами питания собственного производства в необходимом количестве и ассортименте, надлежащего экологического качества и с некоторым запасом, позволяющим создать государственный резервный продовольственный фонд.

В настоящее время большинство государств придерживаются стратегии самообеспечения основными продуктами питания. Это обусловлено нестабильностью динамики мировых цен на аграрное сырье и особенно актуально это для стран с низким уровнем развития и большой долей населения, хронически испытывающего недостаток в пище. Стабилизация продовольственной ситуации в глобальном масштабе возможна только при стимулировании развития аграрного производства, значительном повышении уровня самообеспечения продовольствием отдельных стран и регионов.

Таким образом, в современных условиях важнейшей задачей, стоящей перед правительствами развивающихся государств, является обеспечение устойчивого развития агропромышленных комплексов и повышения их конкурентоспособности. На современном этапе каждое государство стремится сделать всё необходимое для защиты своих производителей сельскохозяйственной продукции, так как, во-первых, продовольственная независимость может быть достигнута только за счет самообеспечения основными (стратегически значимыми) продуктами питания. Во-вторых, экспансия зарубежных производителей, несомненно, приведет к сокращению собственного производства и, в конечном счете, к потере рабочих мест в аграрном секторе, в котором занята значительная часть населения. Многие страны, испытывающие недостаток в продуктах питания, активно развивают сельское хозяйство с целью достижения продовольственной независимости, вытесняя со своих национальных аграрных рынков иностранных конкурентов. Более того, некоторые страны с развивающимися экономиками смогли значительно укрепить свои позиции на международных сельскохозяйственных рынках.

**К.э.н. Ларкина Н.Г.**

*Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КОМПАНИИ С ПАРТНЕРАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ РЫНКАХ**

В современных условиях актуализируется необходимость формирования и развития системы взаимоотношений компании с партнерами. Это связано с постоянным совершенствованием производственных технологий, с поиском новых источников устойчивого конкурентного преимущества, нематериальных активов, среди которых существенное место принадлежит взаимоотношениям с партнерами.

Изучение взаимоотношений компании с партнерами, поставщиками, бизнес-структурами, клиентами является целью концепции маркетинга взаимодействия, основы которой были заложены в начале 1980-х гг. XX в. группой шведских ученых. Уже с 90-х гг. XX в. компании, функционирующие в промышленной сфере, стали проявлять интерес к маркетингу взаимодействия. Он был обусловлен появлением и развитием партнерств, стратегических альянсов, межфирменных сетей промышленных компаний, что привело к необходимости формирования системы взаимоотношений.

Прогрессивность концепции маркетинга взаимодействия связана с рядом изменений, происходивших в реальной практике предпринимательской деятельности, которые предполагают усиление значимости длительных и доверительных отношений партнеров, и, как следствие, удержание потребителей путем формирования системы взаимодействия между рыночными субъектами. При этом маркетинг взаимодействия рассматривает коммуникации с бизнес-партнерами в более широком аспекте – как любые долгосрочные взаимоотношения с партнерами, обособленными бизнес-единицами, способствующие удовлетворению потребностей и извлечению прибыли.

Анализ управления системой взаимоотношений компании с партнерами, как правило, начинается с выявления характеристик эффективного управления взаимоотношениями, при этом анализу формирования системы взаимоотношений с партнерами, которые способны создать большую ценность для компа-



нии, не уделяется должного внимания. В этой связи формирование системы взаимоотношений является первым шагом в процессе управления взаимоотношениями компании с партнерами.

В последние десятилетия отмечается рост интереса исследователей к применению портфельной теории, разработанной Г. Марковицем в 1952 г., и наложению ее на возможности формирования взаимоотношений компании с ключевыми партнерами.

В последнее десятилетие российские исследователи активно изучают процессы управления взаимоотношениями с партнерами в цепочке создания ценности (А.Г. Будрин, С.П. Куц, Ю.Ф. Попова, М.Н. Румянцева, М.М. Смирнова, О.А. Третьяк, О.У. Юлдашева, М.Ю. Шерешева и др.) и формирования портфеля взаимоотношений компании с партнерами (С.П. Куц, О.У. Юлдашева и др.).

По мере формирования рыночных отношений, усиления конкуренции на внутренних и мировых рынках интерес к маркетингу взаимодействия в российских промышленных компаниях постоянно возрастает, приоритеты в области маркетинговых стратегий смещаются в сторону стратегий, направленных на развитие. Это предопределяет ориентацию промышленных компаний на много-субъектное партнерство, причем многообразие этих партнерских отношений придает дополнительную устойчивость и четкую бизнес-ориентацию компании в рыночной среде.

Под системой взаимоотношений компании с партнерами на основе маркетинга взаимодействия понимается одновременно существующий комплекс форматов взаимоотношений (единичные и повторяющиеся транзакции, долгосрочные партнерские отношения, стратегические альянсы, сети, вертикальная интеграция) компании со всеми партнерами: потребителями, поставщиками, посредниками, консультантами, исследовательскими организациями, некоммерческими организациями, государственными и общественными институтами, сотрудниками и др.

На основе анализа исследований направлений сотрудничества компании с партнерами, предпринятых К. Кристофером, А. Пайном, Д. Баллантином, Р. Морганом и Ш. Хантом, П. Дойлем, Э. Гуммессоном, сделан вывод, что при изучении системы взаимоотношений компании с партнерами необходим систем-

ный подход, который позволяет изучать весь комплекс взаимоотношений компании с партнерами.

Систематизируя исследования, посвященные изучению системы взаимоотношений компании с партнерами, выделены два подхода к ее формированию:

1) *эволюционный подход* – развитие взаимоотношений компании посредством последовательного перехода взаимоотношений с каждым партнером на более высокий уровень развития. Это позволяет компаниям снижать транзакционные издержки, возникающие в процессе рыночного обмена, за счет поддержания и развития отношений с существующими партнерами.

2) *портфельный подход* – формирование системы взаимоотношений компании с партнерами, которые способны принести большую ценность. Это дает возможность оценить взаимоотношения компании с партнерами в определенный момент времени.

Традиционно портфель взаимоотношений рассматривают как один из уровней анализа взаимоотношений компании с партнерами (Д. Андерсон, Х. Хаканссон, Д. Йохансон, К. Алайоутсиярви, К. Меллер, К. Розенбройер, К. Мёллер, А. Халинен и др.). П. Коузинс, Р. Спекман, Д. Иган рассматривают портфель взаимоотношений компании с партнерами на стратегическом уровне. При этом Д. Иган понимает портфель взаимоотношений как инструмент выбора стратегии управления взаимоотношениями.

Такая трактовка портфеля взаимоотношений для промышленных компаний позволит сформировать систему взаимодействия в рамках стратегически важных направлений:

- с потребителями продукции (конечные потребители, промежуточные потребители, посредники, дилеры);
- с поставщиками (поставщики сырья, материалов, оборудования, электроэнергии и т.д.);
- с посредниками (полуфабрикатов, конечной продукции);
- с промышленными и финансовыми корпорациями и холдингами (широкий ассортимент кредитных инструментов), а также администрациями регионов, региональными министерствами и др.

Исходя из этого, можно выделить классификацию моделей портфеля взаимоотношений с потребителями:

- портфель взаимоотношений с потребителями;
- портфель взаимоотношений с поставщиками;
- портфель взаимоотношений с партнерами в целом.

Каждая модель имеет свои критерии формирования портфеля взаимоотношений, среди которых прибыль и доходность взаимоотношений, затраты на взаимоотношения, доля рынка, сила взаимоотношений: вовлеченность, сложность управления взаимоотношениями, риск от взаимоотношений, стратегическая значимость и важность взаимоотношений

Множество из выделенных критериев являются универсальными, при этом наиболее часто используются такие количественные критерии, как прибыль и доходность взаимоотношений, затраты на взаимоотношения, доля рынка поставщика или потребителя, и такие качественные критерии, как сила взаимоотношений, сложность взаимоотношений, распределение власти, стратегическая значимость партнера, специфические инвестиции, риск от взаимоотношений, создание и распределение добавленной ценности, продолжительность взаимоотношений. Качественные критерии в совокупности отходят на второй план.

Данные модели образуют систему критериев формирования портфеля взаимоотношений компании с партнерами, и обобщенные количественными и качественными, универсальными и специфическими критериями (табл. 1).

К универсальным критериям относятся критерии, которые используются в моделях портфеля взаимоотношений с потребителями и/или с поставщиками, и/или с партнерами в целом, т. е. как минимум в двух группах моделей, согласно предложенной классификации моделей портфеля взаимоотношений компании с партнерами.

Специфические критерии используются для формирования портфеля взаимоотношений с определенной группой партнеров.

Традиционно используется лишь два критерия, что значительно упрощает процесс построения моделей портфеля взаимоотношений компании с партнерами. Однако негативно отражается на возможностях и результатах применения моделей портфеля взаимоотношений на практике.

**Таблица 1. Система критериев формирования портфеля взаимоотношений компаний с партнерами**

<b>Критерии</b>	<b>Универсальные</b>	<b>Специфические</b>
<b>Количественные</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прибыль и доходность взаимоотношений</li> <li>2. Затраты на взаимоотношения</li> <li>3. Доля рынка</li> <li>4. Риск от взаимоотношений</li> <li>5. Уровень спроса на продукцию партнера</li> <li>6. Специфические инвестиции</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Объем продаж</li> <li>2. Цена продукции</li> <li>3. Уровень спроса на рынке поставщика</li> </ol>
<b>Качественные</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сила взаимоотношений</li> <li>2. Сложность управления взаимоотношениями (в том числе и техническая)</li> <li>3. Стратегическая значимость партнера</li> <li>4. Распределение власти</li> <li>5. Создание и распределение добавленной ценности</li> <li>6. Продолжительность взаимоотношений</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ценность взаимоотношений</li> <li>2. Репутация и имидж партнера</li> <li>3. Совместимость целей партнеров</li> <li>4. Поведение потребителя при покупке</li> <li>5. Удовлетворенность взаимоотношениями</li> <li>6. Сложность рынка поставщика</li> <li>7. Отсутствие альтернативных поставщиков</li> <li>8. Зависимость от взаимоотношений</li> <li>9. Доверие к партнеру</li> </ol>

В этой связи целесообразно изучать портфель взаимоотношений с партнерами в целом, а не дифференцировать исследования на изучение портфеля взаимоотношений компании с потребителями или с поставщиками, что имеет место в большинстве исследований в области маркетинга взаимодействия.

Анализ существующих моделей формирования портфеля взаимоотношений и их критериев позволяет разработать новый подход к формированию системы взаимоотношений компании с партнерами – *интегрированный портфельный подход* (ИПП). ИПП подразумевает развитие лишь тех взаимоотношений с партнерами, которые наилучшим образом отвечают заранее определенной системе критериев формирования системы взаимоотношений.

На основе ИПП учеными-маркетологами была разработана интегрированная модель формирования портфеля взаимоотношений компании с партнерами. Интегрированная модель включает формирование портфеля взаимоотношений, то есть выбор таких взаимоотношений компании с партнерами, которые наилучшим образом удовлетворяют заранее сформированной системе критериев; управление портфелем взаимоотношений; мониторинг портфеля взаимоотношений, то есть соотнесение целей и результатов взаимоотношений.

В процессе инновационной деятельности у российских промышленных компаний формируется система взаимоотношений с разными типами партнеров с разной интенсивностью взаимодействия.

Отношения в данной цепочке также могут включать взаимосвязи, выгодные для всех сторон, в частности, обмен информацией, организационным опытом, и т.д. Другими словами, деятельность промышленных компаний направлена на обеспечение внутрикорпоративного взаимодействия в сочетании с взаимодействием с внешними партнерами, а также на установление долгосрочных взаимоотношений на основе индивидуального подхода к каждому клиенту. Подобное эффективное взаимодействие компании с партнерами определяет процессы объединения усилий в продвижении продукции, создания альянсов, повышения общей культуры бизнеса и создания позитивного образа инновационно-активной компании со значительными преимуществами по сравнению с конкурентами.

На основе анализа теоретических положений маркетинга взаимодействия можно определить, что при формировании системы взаимоотношений компании с партнерами необходим системный подход, который позволит изучить весь комплекс взаимоотношений компании с партнерами одновременно. В процессе инновационной деятельности у российских промышленных компаний формируется система взаимоотношений с разными типами партнеров, взаимодействие с которыми происходит одновременно. И портфель взаимоотношений компании с партнерами на современном этапе должен рассматриваться как инструмент выбора стратегии управления взаимоотношениями.

Углубление и устойчивость взаимоотношений компании с партнерами за счет заключения должно строиться на долгосрочных контрактах, договорах, соглашениях. В них отражены принципы, факторы, условия, действия и усилия, которые целесообразно предпринимать самой компании, так и заинтересованным в долговременных отношениях бизнес-партнерам в целях повышения спроса, увеличения сбыта или доли рынка. Важно использовать проектно-процессный подход к каждому из субъектов и элементов взаимодействия, с использованием методов бенчмаркетинга, учетом позитивного опыта зарубежных компаний, стимулирующий целевое позиционирование партнеров.

Формирование и развитие системы взаимоотношений компании с партнерами способствует расширению предпринимательских возможностей промыш-

ленных компаний. Принятые таким образом организационно-маркетинговые решения обеспечивают в «едином пространстве» управление процессами взаимодействия на всех этапах построения отношений.

Реализация принципов системы взаимоотношений с партнерами на основе маркетинга взаимодействия возможно путем создания и введения в реальную практику механизма, моделей, технологий и инструментов, обеспечивающих устойчивые и долговременные отношения. Это подразумевает не только эффективное функционирование системы, но и контроль, и адаптацию с учетом изменений внешней среды и развития внутренних возможностей промышленных компаний.

Таким образом, формирование системы взаимоотношений с партнерами должно строиться на разработке интегрированного портфельного подхода к формированию системы взаимоотношений компании с партнерами на рынках на основе развития инновационно-активных компаний в области промышленности.

Выделенные эволюционный и портфельный подходы к формированию системы взаимоотношений компании с партнерами позволяют вести речь о формировании инновационно-активных компаний, где отношения развиваются с каждым типом партнеров. Компании, которые придерживаются портфельного подхода к формированию системы взаимоотношений с партнерами, строят взаимоотношения успешнее, чем компании, которые придерживаются эволюционного подхода к формированию системы взаимоотношений.

В результате анализа основных преимуществ и недостатков эволюционного и портфельного подходов к формированию системы взаимоотношений компании с партнерами обоснована необходимость разработки нового подхода к формированию системы взаимоотношений компании с партнерами – интегрированного портфельного подхода (ИПП), который должен обладать преимуществами вышеназванных подходов и, по возможности, не иметь их недостатков. ИПП подразумевает развитие лишь тех взаимоотношений с партнерами, которые наилучшим образом отвечают заранее определенной системе Критериев формирования системы взаимоотношений компании с партнерами.

**К.е.н. Нікішина О.В.**

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України,  
м. Одеса*

## **СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ІНТЕГРОВАНОГО РИНКУ ЗЕРНА: ПРОТИРІЧЧЯ ТА ВЗАЄМОДІЇ**

Державний зерновий ринок є системоутворюючим інтегрованим ринком АПК країни, структуру якого утворюють чотири взаємопов'язані сектори: аграрний, переробний, інфраструктурний та споживчий. Відповідно до секторної моделі ринку, головними підсистемами системи економічних інтересів (далі – ЕІ) є інтереси його структуроутворюючих секторів. Множинність суб'єктів та різновекторність їх ЕІ породжують низку протиріч, які можуть виникати як всередині певного сектору (секторні протиріччя), так і між суб'єктами різних секторів (міжсекторні протиріччя). Ідентифіковані підсистеми та протиріччя системи ЕІ зернового ринку узагальнено в табл. 1.

**Таблиця 1. Підсистеми та протиріччя системи ЕІ державного ринку зерна**

Підсистеми	Протиріччя			
	Секторні	Уп <sup>*</sup>	Міжсекторні	Уп
1. ЕІ аграрного сектору	1. Аграрні	▲	1. Сектор 1 і 2	▲■
2. ЕІ переробного сектору	2. Переробні	■	2. Сектор 1 і 3	▲▼
3. ЕІ інфраструктурного сектору	3. Інфраструктурні	▼	3. Сектор 1 і 4	▲●
4. ЕІ споживчого сектору	4. Споживчі	●	4. Сектор 2 і 3	■▼
			5. Сектор 2 і 4	■●
			6. Сектор 3 і 4	▼●

<sup>\*</sup>Уп – умовні позначення

Більш глибоко розкрити зміст, напрями дії та протидії виділених підсистем та протиріч системи ЕІ зернового ринку допоможе їх розгорнута характеристика. Результати проведеного автором дослідження узагальнено в табл. 2. В умовах динамічного конкурентного середовища головним ЕІ суб'єктів господарювання є зростання рентабельності продукції або операційної діяльності. Для зерновиробників реалізація даного інтересу породжує трьохелементний ланцюг міжсекторних протиріч (див. табл. 2), оскільки питання ціни реалізації зернових як головного чинника прибутковості аграріїв визначає рівень рентабельності ді-

яльності суб'єктів 2, 3 і 4 секторів інтегрованого ринку. Для хлібоприймального підприємства, яке поєднує зберігання зерна з його переробкою, можливе існування двохелементного ланцюга протиріч (варіант 3) за умови придбання зернових безпосередньо у їх виробників. Для зерноекспортерів, які є власниками елеваторів, нівелюються протиріччя між 2 та 3 секторами ринку (варіант 2); для решти суб'єктів зберігання зерна (як правило, державних лінійних елеваторів) характерним є трьохелементний ланцюг міжсекторних протиріч (варіант 1), що є свідченням відносно низької їх доходності. Найменше протиріч виникає на рівні інфраструктурного сектору: двохелементний ланцюг протиріч між секторами 1 і 3, 2 і 3 (варіант 1) часто трансформується в одноелементний (варіант 2) за умови, якщо експортер є власником зберігаючого підприємства (див. табл. 2).

**Таблиця 2. Характеристика ЕІ суб'єктів інтегрованого ринку зерна**

Суб'єкти	Характеристика ЕІ	Шляхи забезпечення
Зерно-виробники <i>Сектор 1</i>	1. Зростання рентабельності продукції (зерновиробництва) (▲■; ▲▼; ▲●)*	Підвищення цін державних закупівель зерна Забезпечення ринкових цін продажу трейдерам Оптимальні тарифи на послуги елеваторів
	2. Урізноманітнення каналів реалізації продукції (▲▼)	Створення регіональних оптових ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП)
	3. Впровадження органічного зерновиробництва (▲)	Створення та функціонування внутрішнього ринку аграрної екопродукції
Суб'єкти зберігання зерна <i>Сектор 2</i>	1. Зростання рентабельності зернозберігаючих послуг: 1- (▲■; ■▼; ■●); 2- (▲■; ■▼); 3 - (▲■; ■●)	Завищення діючих тарифів Необ'єктивне визначення «класності» зерна
	2. Нарощування обсягів зберігання зерна на сертифікованих елеваторах (■)	Оптимальні тарифи Висока якість зернозберігаючих послуг Технічне оновлення на інноваційній основі
Експортери зерна <i>Сектор 3</i>	1. Зростання рентабельності діяльності експортерів: 1 - (▲▼; ■▼); 2 - (▲▼)	Закупівля зерна за низькими цінами Відсутність квот і вивізного мита на експорт зернових культур
	2. Забезпечення позитивного міжнародного іміджу України на світовому ринку зерна (▼)	Реалізація зерна не за демпінговими, а ринковими світовими цінами Пошук нових зовнішніх ринків збуту
<i>Сектор 4</i>	Виробники борошна, круп	Зростання рентабельності продукції (операційної діяльності) (▲●; ▼●)
	Населення	Доступність продукції, її висока якість і екологічна безпека (●)
		Скорочення державного цінового регулювання Невисокі внутрішні ціни на сировину (зерно) Активізація інвестиційної діяльності Зменшення «тіньових» субсекторів ринку
		Державний контроль якості і безпеки зерна та продуктів його переробки Регулювання цін певних сортів борошна, круп

\* – умовні позначення ланцюгів міжсекторних протиріч



Секторні протиріччя виникають між суб'єктами, які не бажають змінювати або вдосконалювати застарілі технічні, технологічні, управлінські методи господарювання, та суб'єктами, орієнтованими на інноваційний розвиток, які готові підвищувати рентабельність шляхом впровадження органічного зерновиробництва у секторі 1, оптимізації тарифів та якості зернозберігаючих послуг у секторі 2, впровадження міжнародних маркетингових стратегій у секторі 3 (див. табл. 2). Такі інтереси спрямовані на економічне зростання держави і співпадають з його ЕІ та інтересами суспільства. Стратегічні інтереси держави на зерновому ринку полягають у забезпеченні належного рівня продовольчої безпеки, якості та безпеки зерна і продуктів його переробки, підтримці доходності аграрного сектору.

Збалансування різноякісних ЕІ суб'єктів інтегрованого ринку зерна обумовлює необхідність визначення пріоритетності інтересів та принципів їх узгодження. До складу останніх, на думку автора, доцільно віднести такі:

- 1) пріоритет ЕІ держави як носія інтересів суспільства, нації в цілому;
- 2) збалансування відтворювальних процесів на внутрішньому ринку;
- 3) зниження деструктивного впливу міжсекторних протиріч;
- 4) раціональність поведінки ринкових суб'єктів, стимулювання суспільно корисної спрямованості та реалізації їх економічних інтересів.

Перелічені принципи знайшли відображення в запропонованій автором моделі підтримання балансу ЕІ суб'єктів інтегрованого ринку зерна [1]. Її реалізація орієнтована на активізацію відтворювальної функції зернового ринку; стимулювання виробництва та експорту готових продуктів зернопереробки; подолання залежності виробників від цінової політики трейдерів; становлення рівноправних економічних відносин між суб'єктами різних секторів та нівелювання міжсекторних протиріч; зростання загальної рентабельності інтегрованого ринку зернових культур.

#### **Список використаних джерел:**

1. Нікішина О.В. Баланс інтересів: критерій раціональності економічних відносин (на прикладі державного ринку зерна) / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2010. – №4. – С. 42–48.

**Петровская А.А.**

*НОУ ВПО «Гуманитарный университет»,*

*г. Екатеринбург, Российская Федерация*

**УСИЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА  
НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА  
В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

На сегодняшний день в трансформирующемся обществе можно наблюдать тенденцию к усилению и расширению взаимодействия между государством и бизнесом. Возрастающее понимание необходимости вливания огромных средств в инфраструктуру городов и регионов России и осознание ограниченности государства в материально-технических и кадрово-управленческих ресурсах заставляет последнего искать альтернативные механизмы финансирования социально значимых проектов по развитию регионов [1]. Программы, ориентирующиеся только на использование бюджетных средств, не позволяют органам государственной власти осуществлять масштабные проекты, направленные на повышение конкурентоспособности страны и улучшение благосостояния общества. Растущее значение социальной и производственной инфраструктуры [2, с. 377], ответственность государства за ее развитие при недостаточности финансовых возможностей определяют необходимость обновления и совершенствования инвестиционного инструментария в целях повышения эффективности затрат и более полного удовлетворения потребностей общества. Одним из перспективных решений данных проблем является объединение ресурсов и действий государства и частного бизнеса в различных формах государственно-частного партнерства [3].

В российской действительности в настоящее время осуществляются кардинальные изменения в системе отношений государства и частного сектора. За годы рыночных реформ в экономике страны существенно сократился государственный сектор, а функции управления важнейшими объектами жизнеобеспечения общества стали постепенно передаваться частному бизнесу [4]. На сегодняшний день уже наметились тенденции по использованию механизма государственно-частного партнерства в экономическом развитии страны и опреде-

лены направления этого использования: транспорт, энергетика, инновационная система. Правительство РФ осознает, что в целях улучшения инвестиционного климата в стране, повышения ее конкурентоспособности требуется дальнейшее развитие механизмов государственно-частного партнерства. В последние годы в России осуществляется ряд проектов на муниципальном, региональном и федеральном уровнях (реализация крупномасштабных проектов на основе концессий, финансируемых из Инвестиционного фонда, использование венчурных фондов, создание особых экономических зон в промышленно-производственных, технико-внедренческих и туристско-рекреационных сферах, создание технопарков в сфере высоких технологий в целях расширения частных инвестиций) [5, с. 90].

Однако, несмотря на то, что и государство, и бизнес возлагают на государственно-частное партнерство большие надежды, рассматривая его как важнейший инструмент повышения национальной и региональной конкурентоспособности, внедрение механизмов государственно-частного партнерства в российскую практику идет медленно. Нерешенность целого ряда методологических вопросов перехода к партнерским отношениям государства и бизнеса, отсутствие должного опыта такого партнерства, неразвитость законодательной и нормативной базы, бюрократическая волокита, а как следствие, и низкий уровень доверия бизнеса к государственной власти и стремления к сотрудничеству сдерживают внедрение такого партнерства в нашей стране [6, с. 12].

Между тем социально-экономический эффект от такого сотрудничества очевиден. Мировой опыт показывает, что государственно-частное партнерство приводит к ряду положительных результатов как для государства и бизнеса, так и для общества (табл. 1).

Таким образом, в основе государственно-частного партнерства лежит система эффективного взаимодействия всех уровней власти и частного бизнеса, позволяющая решать широкий спектр задач, что немаловажно для российской экономики [8, с. 48]. Механизм такого партнерства позволяет преодолеть ограниченные возможности государства и муниципальных органов по финансированию социальных, инфраструктурных и инновационных проектов, перенести часть рисков на частный сектор, а также использовать управленческие навыки

частного сектора для повышения качества предоставляемых социальных услуг и увеличения эффективности управления проектами.

**Таблица 1. Эффективность государственно-частного партнерства**

Выгода для общества	Привлекательность для государства	Привлекательность для деловых кругов
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ускорение реализации приоритетных инвестиционных и инновационных проектов;</li> <li>- сокращение государственных расходов и, как следствие, снижение цен на содержание (эксплуатацию) объектов инфраструктуры;</li> <li>- повышение инвестиционной привлекательности регионов РФ;</li> <li>- повышение профессионализма и обеспечение эффективного управления в реализации социально значимых проектов;</li> <li>- развитие современных, высокоэффективных технологий в инфраструктуре;</li> <li>- улучшение состояния производственной и транспортной инфраструктуры, сфер ЖКХ, здравоохранения, образования и социально-культурной инфраструктуры;</li> <li>- повышение качества предоставляемых услуг и товаров;</li> <li>- защита интересов общества и создание дополнительных рабочих мест;</li> <li>- повышение благосостояния общества [7, р. 5–6].</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- решение системных проблем развития (неразвитость инфраструктуры, энергетики и т. д.);</li> <li>- снижение бюджетных затрат за счет привлечения частных средств;</li> <li>- повышение качества и эффективности работ и услуг;</li> <li>- увеличение поступлений от налогов и других выплат в бюджет;</li> <li>- повышение инвестиционной и инновационной активности;</li> <li>- повышение уровня конкуренции, снижении тарифов – укреплении социальной стабильности;</li> <li>- возможности разделить риски, переложить их на партнеров;</li> <li>- развитие конструктивного взаимодействия бизнеса и государственной власти;</li> <li>- оптимальное сочетание интересов частных и государственных инвесторов;</li> <li>- создание, улучшение и эффективное использование государственного имущества и финансовых средств;</li> <li>- совершенствование механизмов административного воздействия на привлечение рыночных инвестиций.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- доступ к традиционно государственной сфере;</li> <li>- прямая государственная поддержка на федеральном и муниципальном уровнях и помощь в продвижении проектов в виде налоговых и иных льгот;</li> <li>- возможность преодоления бюрократической волокиты;</li> <li>- получение государственных заказов;</li> <li>- возможность долговременного размещения инвестиций под устраивающие гарантии;</li> <li>- распределение части затрат, рисков с государством;</li> <li>- снижение инвестиционных рисков;</li> <li>- единство интересов с государством, создающим определенные гарантии частных вложений;</li> <li>- расширение инвестиционных возможностей благодаря объединению капиталов.</li> </ul>

В России опыт государственно-частного партнерства был эффективно применен при реализации отдельных инфраструктурных проектов. Наиболее яркие примеры наблюдаются в следующих отраслях: сфера ЖКХ (строительство и эксплуатация мусороперерабатывающих заводов и водоочистных сооружений), портовое хозяйство, транспортная инфраструктура (строительство железнодоро-

рожной инфраструктуры в Приморском крае, Якутии, ЯМАО и автодорог в Санкт-Петербурге, Москве, юго-востоке Читинской области), сфера образования и здравоохранения, комплексное развитие регионов [9].

#### **Список использованных источников:**

1. Государственно-частное партнерство в современной России [Электронный ресурс] // Бюджет. – 2007. – № 9. – Режим доступа: <http://www.bujet.ru/article/23951.php>
2. Балашов С. Опыт функционирования ГЧП в развитых странах / С. Балашов // Вестник ИЭ РАН. – 2009. – №4. – С. 377–384.
3. Чем стало государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mk.ru/economics/article/2009/11/10/382824-chem-stalo-gosudarstvennochastnoe-partnerstvo-v-rossii.html>
4. Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.lobbying.ru/print.php?article\\_id=2359](http://www.lobbying.ru/print.php?article_id=2359)
5. Радченко М.В. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм решения экономических задач / М.В. Радченко // Вестник ТОГУ. – 2009. – №3. – С. 87–96.
6. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии / В.Г. Варнавский // Вестник ИЭ РАН. – 2009. – №3. – С. 1–14.
7. Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships / United Nations, Economic Commission for Europe. – Geneva, 2008. – P. 1–98.
8. Шемирзова А.Ш. Оценка эффективности государственно-частного партнерства и возможности его применения в посткризисной России / А.Ш. Шемирзова // Наука и экономика. – 2010. – №1. – С. 48–51.
9. Понизовкина Е. Государственно-частное партнерство: российские перспективы [Электронный ресурс] / Е. Понизовкина. – Режим доступа: [http://www.uran.ru/gazetanu/2007/07/nu16\\_17/wvmmu\\_p11\\_16\\_17\\_072007.htm](http://www.uran.ru/gazetanu/2007/07/nu16_17/wvmmu_p11_16_17_072007.htm). 17.07.2007

**Ремез И.Г.**

*УрТИСИ ФГОБУ ВПО «СибГУТИ», г. Екатеринбург, Российская Федерация*

### **АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ОТРАСЛИ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ И ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ**

Инфраструктурная природа связи, всеобщий характер потребления ее услуг обуславливают особую актуальность проблемы обеспечения качества конечного продукта отрасли, связанной со спецификой его производства и потребления. Услуга связи как полезный эффект передачи информации технологически представляет собой перемещение ее во времени и пространстве с помощью различных технических средств. Потребитель выбирает определенный вид связи исходя из характера передаваемого сообщения и срочности его

передачи. Невыполнение этого требования может привести к снижению или полной потере ценности передаваемой информации, как в личном, так и в деловом секторе потребления. Особенно фактор времени важен в сфере бизнеса, где рыночные отношения с их динамизмом и сложными связями требуют высокой оперативности в доставке информации, ее обработке и принятии решений.

Операторы связи, реализуя маркетинговый процесс, вырабатывают стратегию по следующим направлениям: общая рыночная стратегия, услуги, ценнообразование, продвижение и реклама.

Современные маркетологи должны не только удовлетворять потребности своих клиентов, но и уметь их предугадать, представив такой товар, который будет интересен и востребован. Активная маркетинговая коммуникационная политика на агрегированном рынке подвижной связи, проводимая основными рыночными игроками, способствует ускорению жизненного цикла материальных носителей связи и широкому распространению сопутствующих услуг.

Многочисленные рыночные исследования, посвященные выявлению запросов абонентов в отношении параметров услуг связи, свидетельствуют о том, что в личном секторе качество услуг и качество обслуживания для подавляющего числа респондентов занимает второе по значимости место после стоимости услуг среди всех причин, определяющих выбор оператора и удовлетворенность его работой. Для организаций, особенно коммерческих, показатели качества связи, скорости и надежности передачи информации лидируют в рейтинге факторов, формирующих спрос на услуги отрасли.

Бурное развитие технологий в телекоммуникациях порождает формирование новых высокотехнологичных секторов рынка инфокоммуникационных услуг, возникновение новых бизнес-процессов, следствием которых становится изменение модели качества, а также бизнес – модели телекоммуникационной отрасли [1].

В настоящее время, проблема бизнес – моделирования весьма актуальна. Конвергенция в отрасли инфокоммуникаций усложняет процесс управления организацией связи, что в свою очередь, может привести к снижению эффективности ее деятельности на рынке.

В бизнес-модель компании включаются все деловые функции и все функ-

циональные взаимоотношения внутри организации. Сюда входят и частные структуры – финансовая модель, организационная модель, модель сбыта продукции, клиентская модель, производственная модель, модель распространения, модель снабжения и т.д. В результате возникают сложные взаимосвязи и взаимодействия между этими моделями и даже компонентами внутри них. Подобные взаимоотношения и называются правилами управления бизнесом, которые показывают, как эти модели или их группы влияют друг на друга.

При анализе альтернативных бизнес – моделей или различных их вариантов очень важное значение приобретает контекст. Именно он помогает глубже оценить возможные изменения в целях и стратегии бизнеса, а также точнее определить свое положение на фоне других организаций и отраслей [1].

Процессы насыщения рынка услугами мобильной связи, активная маркетинговая политика операторов, схожесть базовых тарифных параметров, набора удобств предоставления тарифов и бонусов по ним приводят к необходимости повышения внимания к фактору лояльности клиентов.

Нежелание менять номер, консерватизм клиента – это далеко не все, что заставляет его быть лояльным к своему оператору. Клиентской лояльности следует учить менеджеров фирмы. Высокий профессионализм и эффективность сотрудников подразделений по работе с клиентами могут стать основой для существования и развития компании, поскольку удержание клиентов – задача, выходящая на первый план в условиях практически поделенного телекоммуникационного рынка. Лояльный клиент может стать «рекомендателем» на рынке услуг оператора связи, элементом ее рекламных усилий и PR. Не только значительно повышается качество взаимодействия с постоянными клиентами, но есть и вероятность привлечь новых потребителей [3].

Внимание следует уделять не только финансовой, но и контактной лояльности, которые пересекаются.

Эффективное и точное ознакомление всех сотрудников с разработанной бизнес – моделью превращает их в соратников. Единое понимание бизнес – модели – то есть, самого бизнеса – создает основу для принятия взвешенных и актуальных решений, что совершенно необходимо для реализации корпоративных целей и задач. Четко налаженное управление бизнес – моделью позволяет

высвободить огромный потенциал, что оказывает непосредственное благотворное влияние на саму основу корпоративного бизнеса.

Принято выделять этапы развития инфокоммуникационного общества, отличающиеся доступностью к услугам связи (первом этапе), количеством и видами инфокоммуникационных услуг на следующих этапах [2].

Поэтому обеспечение доступа к широкой номенклатуре массовых инфокоммуникационных услуг, пользующихся спросом, позволит реализовывать имеющиеся факторы, вызванные объективными реалиями общества, повысить технологический уровень общества и выровнять качество жизни населения.

Развитие сетей мобильной связи привело к появлению массовых рынков инфокоммуникационных услуг, которые являются признаками начинающегося в нашей стране третьего этапа формирования информационного общества, для реализации четвертого этапа условия пока еще не созданы, но программой Е-правительства заниматься необходимо в первую очередь.

Решение данных задач невозможно без формирования единой инфокоммуникационной инфраструктуры (ИКИ) и ее составных частей:

- системы представления массовых инфокоммуникационных услуг;
- системы администрирования массовых инфокоммуникационных услуг.

Учитывая динамичность развития инфокоммуникационной сферы, общепринято считать, что конкурентная рыночная позиция фирмы обеспечивается только в случае «перекрытия» друг друга жизненных циклов различных видов предоставляемых услуг. В соответствии с ВСГ-матрицей еще до момента появления «дойной коровы» (вид услуг, которыми рынок уже насыщен), необходимо выведение на него следующего вида услуг («звезды»).

Исходя из возрастающих требований, которые предъявляют пользователи к услугам связи, расширяется и список свойств, характеризующих качество конечного продукта отрасли телекоммуникаций. К ним следует относить: Доступность средств и услуг связи, т.е. возможность пользователей передавать информацию в нужное время и в нужном месте; скорость передачи информации и пересылки сообщений; точность передачи и воспроизведения, достоверность и сохранность сообщений; конфиденциальность передачи информации, тайна связи; надежность и устойчивость действия технических средств и



систем связи; уровень сервисного обслуживания; удобство пользования, эстетичность и экологическая безопасность.

На данном этапе развития телекоммуникационной отрасли абонент выбирает оператора связи не эмоциями, исходя из красивого названия тарифа или яркого бренда телекоммуникационной компании. На первый план выходит вопрос соотношения стоимости и качества предоставляемых услуг, а также удовлетворенность абонента качеством его обслуживания.

Стратегия работы с клиентами строится в зависимости от того, какому типу лояльности следует уделить особое внимание. Желаемый профиль лояльности для каждой группы клиентов достигается последовательным выполнением действий, прописанных специальным планом. Оценка эффективности вложений в продвижение услуг компании связи должна учитывать достижение цели четко сформулированных мероприятий за определенный период времени по каждому виду лояльности.

Фредерик Райхельд для оценки лояльности предлагает задавать клиентам главный вопрос: «Насколько вы готовы рекомендовать своим близким, знакомым и коллегам по работе иметь отношение с нашей компанией?» [4]. Специалисты считают, что ответ на данный вопрос свидетельствует, насколько клиент готов сложить свою репутацию с репутацией фирмы, оказывающей услуги связи.

Часто дополнительный сервис любого оператора может стать для клиентов «восхитителем». Несмотря на то, что для маркетологов выявить «восхитителей» и сделать их минимальными для компании по цене – это сложная задача, требующая владения специальными методиками и знания стратегии позиционирования, но «восхититель» тем эффективнее работает, чем больше разница между ценой для производителя и ценой для покупателя.

Повышая лояльность, параллельно необходимо измерять и удовлетворенность, выявляя важные для покупателя критичные отклонения в обеспечении качества конечного продукта отрасли инфокоммуникаций, и разрабатывать соответствующие мероприятия по их устранению.

Качество выпускаемой продукции или оказываемых услуг для любой фирмы в любой сфере деятельности является ключевым показателем ее работы.

Оно во многом определяет условия выживаемости предприятия в условиях рынка, является показателем конкурентоспособности и фактором привлечения потребителей. Повышение качества способствует росту темпов научно-технического прогресса, эффективности производства, экономии всех видов ресурсов, применяемых на предприятии.

#### **Список использованных источников:**

1. Вечкаев В.С. Изменение бизнес – модели оператора как ответ на требования рынка / В.С. Вечкаев // Современные средства связи: материалы XI Международной научно-технической конференции. – Мн.: Бестпринт, 2006 – 131 с.
2. Концепция развития средств связи Российской Федерации на период до 2020 года.
3. Носова Н.С. Лояльность клиентов, или как удержать старых и привлечь новых клиентов / Н.С. Носова. – 2009.
4. Хойер Д. Война за клиента. Лояльность раз и навсегда / Д. Хойер. – Поппури, 2010.

**К.э.н. Семенова Л.У.**

*Северо-Кавказская гуманитарно-технологическая академия,*

*г. Черкесск, Российская Федерация*

### **АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГОВ И СБОРОВ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ЗА 2010 ГОД**

Карачаево-Черкесская Республика – один из южных субъектов Российской Федерации, входит в состав Северо-Кавказского федерального округа и обеспечивает выход России к государствам Закавказья.

Республика располагается в предгорьях Северо-западного Кавказа. На западе территория республики граничит с Краснодарским краем, на севере и северо-востоке со Ставропольским краем, на востоке – с Кабардино-Балкарской Республикой. На юге граница с Грузией и Республикой Абхазия проходит по Главному Кавказскому хребту.

Территория Карачаево-Черкесской Республики – 14,3 тыс.кв.км. Численность постоянно проживающего на территории республики населения на 1 января 2010 года – 427,2 тыс. человек. Плотность населения – 30,8 чел./км<sup>2</sup>, удельный вес городского населения – 44,1 %.

Динамика макроэкономических процессов Карачаево-Черкесской республике в 2010 году определялась следующими факторами:

- продолжением политики стабилизации в республике;
- сосредоточением усилий Президента и Правительства КЧР на реализацию мер по формированию условий экономического роста; созданием благоприятного инвестиционного климата;
- направлением всех видов ресурсов на поддержку и развитие приоритетных отраслей экономики;
- повышением уровня жизни населения республики;
- снижением негативных последствий мирового финансового кризиса приведшего к росту безработицы и снижению доходов населения.

Объем валового регионального продукта в 2009 году составил 38,6 млрд. рублей и вырос по сравнению с предыдущим годом на 1 %. В структуре производства валового регионального продукта традиционно доминировало сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, доля которого составляет – 23,4%; торговля и услуги – 18,6%, обрабатывающие производства промышленности – 11,1 % и строительство – 8,0 %.

Итоги социально-экономического развития Карачаево-Черкесской Республики в 2010 году характеризовались высокими темпами роста выпуска продукции. Связано это с низкими базовыми показателями 2009 года, которые сложились под влиянием кризисных явлений в экономике и стабильной работой предприятий ряда основных производств (прежде всего обрабатывающих), финансово-экономическая устойчивость которых позволила им выйти из кризиса с минимальными потерями.

Поступление налогов и сборов в бюджетную систему в 2009–2010 гг. представлено в табл. 1.

За 2010 год объем налоговых поступлений и других обязательных платежей составил 4090,6 млн. рублей, что на 22,2% больше, чем за 2009 год. За 2009 год в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило 954,7 млн. руб. налога на прибыль организаций, что составляет 128,7% к уровню поступлений аналогичного периода прошлого года (в среднем по России – 50,3%) / Рост собираемости налогов, по сравнению с показателями 2008 года, отмечается по налогу на имущество – на 15%, на совокупный доход – на 10,4% и на доходы физических лиц – на 8,5%. По налогу на прибыль поступления уменьшились на

1,4%. В 2009 году основным фактором роста поступлений налога на прибыль является увеличение сальдированного финансового результата.

**Таблица 1. Поступление налогов и сборов в бюджетную систему**

	В бюджеты всех уровней			из них в бюджет КЧР		
	млн. рублей	удельный вес в общей сумме поступлений, в %		млн. рублей	удельный вес в общей сумме поступлений, в %	
		2010	2009		2010	2009
Всего	4090,6	100,0	100,0	3496,1	100,0	100,0
в том числе:						
налог на добавленную стоимость	380,9	9,3	х	-	-	-
налог на прибыль организаций	941,0	23,0	28,5	905,7	25,9	27,6
налог на доходы физических лиц	1691,4	41,3	46,6	1691,4	48,4	47,5
налог на совокупный доход	224,5	5,5	6,1	224,5	6,4	6,2
акцизы по подакцизным товарам (продукции)	109,1	2,7	3,3	78,9	2,3	2,9
налог на имущество	556,2	13,6	14,4	556,2	15,9	14,7
прочие	187,7	4,6	4,3	39,5	1,1	1,1

На 1 января 2011 года сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) (табл. 2) крупных и средних организаций с численностью работающих свыше 15 человек (кроме бюджетных, страховых и кредитных организаций) составил 32,6 млн. рублей убытков (на 1 января 2010 года по сопоставимому кругу предприятий – 575,7 млн. рублей прибыли). Доля убыточных организаций за 2010 год составила 30,4%, сумма убытка этих предприятий – 1288,8 млн. рублей.

Из общей суммы поступлений налога в федеральный бюджет в 2009 году направлено – 49,5 млн. рублей, что на 45,1 % или на 40,6 млн. руб. меньше, чем за 2008 год и связано с уменьшением ставки с 6,5% до 2%.

Поступления в бюджет субъекта увеличились на 38,9 % или на 253,3 млн. руб. и составили 905,1 млн. рублей.

В структуре поступлений на долю федерального бюджета приходится – 5,5 % от общей суммы поступлений налога на прибыль организаций, в бюджет субъекта – 94,5 % и объясняется тем, что более 61,0 % поступлений налога на прибыль организаций обеспечено поступлениями от структурных подразделений.

**Таблица 2. Сальдированный финансовый результат на 01.01.2011, млн.руб.**

	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>2010 в % к 2009</b>
Всего	32,6	575,7	5,7
в том числе:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-51,4	83,2	x
добыча полезных ископаемых	230,8	130,1	177,4
обрабатывающие производства	-486,3	24,2	x
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	384,9	271,5	141,8
строительство	13,9	65,1	21,4
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	-51,8	-17,1	-
транспорт и связь	1,3	30,1	4,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	-7,9	-12,4	x
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	-1,5	0,7	x

В табл. 3. представлена структура задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему.

**Таблица 3. Структура задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему**

	<b>На 1 января 2011 года, млн. рублей</b>				<b>Удельный вес задолженности по видам налогов, в %</b>
	<b>задолженность</b>	<b>в том числе</b>			
		<b>недоимка</b>	<b>реструктурированная</b>	<b>приостановленная к взысканию</b>	
Всего	769,4	336,8	1,1	431,4	100,0
в том числе: налог на добавленную стоимость	355,2	92,3	0,2	262,7	46,2
налог на прибыль организаций	107,8	26,6	0,0	81,1	14,0
прочие	306,4	217,9	0,9	87,6	39,8

На 1 января 2011 года объем задолженности по налогам и сборам сложился в сумме 769,4 млн. рублей. В структуре задолженности на приостановленные к взысканию платежи приходится 56,1%, на недоимку – 43,8%, на реструктурированные платежи – 0,1%.

Структура недоимки по видам налогов и сборов на 01.01.2011 года (в процентах к итогу):

- налог на добавленную стоимость – 27,4%;
- налог на прибыль организаций – 7,9%;
- прочие – 64,7%.

Структура реструктурированных платежей на 01.01.2011 года (в процентах к итогу):

- налог на добавленную стоимость – 18,2%;
- налог на прибыль организаций – 0,0%;
- прочие – 81,8%.

Структура приостановленной к взысканию задолженности по видам налогов и сборов на 1 января 2011 года (в процентах к итогу):

- налог на добавленную стоимость – 60,9%;
- налог на прибыль организаций – 18,8%;
- прочие – 20,3%.

Проведенный структурный анализ формирования задолженности показал что, основными факторами, повлиявшими на рост неурегулированной задолженности (недоимки), являются:

- дополнительные начисления по актам налоговых проверок;
- неуплата текущих платежей.

#### **Список использованных источников:**

1. Пояснительная записка к проекту постановления Правительства КЧР «Об итогах социально-экономического развития КЧР за 2010 год».
2. Аналитическая записка об итогах работы налоговых органов Управления ФНС России по Карачаево-Черкесской Республике за 2009, 2010 годы.

**К.э.н. Текеева Х.Э.**

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,  
г. Черкесск, Российская Федерация*

### **НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И УЧЕТ ПРАЗДНИЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Для проведения праздничного мероприятия организация зачастую арендует банкетный зал, тратится на оплату праздничных блюд и напитков.

Окончание зимы и начало весны ознаменовано праздниками, которые отмечаются, без преувеличения, во всех коллективах. Для работников организа-

ции корпоративное празднество – это угощение, подарки, развлечения, а для бухгалтера расходы, которые необходимо отразить в учете, и налоги, которые следует исчислить.

Расходы на проведение банкета не учитываются в целях налогообложения прибыли. Дело в том, что к числу расходов, учитываемых при налогообложении прибыли, могут быть отнесены только обоснованные затраты. Затраты организации на аренду банкетного зала, обеспечение сотрудников едой и напитками во время проведения праздничного мероприятия нельзя признать экономически обоснованными.

При определении налоговой базы по НДФЛ в отношении работников организации учитываются все доходы, полученные ими как в денежной, так и в натуральной форме.

В связи с этим налоговые органы зачастую требуют включать в доход Работников, участвующих в праздничном вечере, стоимость употребленных блюд и напитков путем деления суммы израсходованных денежных средств на количество приглашенных сотрудников. Однако во время банкета невозможно определить, сколько съеденного и выпитого приходится на каждого конкретного празднующего.

Поэтому средства, израсходованные организацией на проведение праздника, не включаются в доход работников, участвующих в нем, и соответственно удержание НДФЛ не производится.

Расходы организации на проведение праздничных мероприятий в бухгалтерском учете признаются прочими расходами. Они отражаются на счете 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет 2 "Прочие расходы".

#### **Учет расходов на выдачу призов в конкурсах**

*Налог на добавленную стоимость.* Вручение ценных призов работникам следует квалифицировать как безвозмездную передачу имущества, при которой возникает объект обложения НДС. Объектом обложения НДС признается реализация товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации. А передача прав собственности на товары, результаты выполненных работ, а также оказанных услуг одним лицом другому лицу на безвозмездной основе признается реализацией. Поэтому организация обязана начислить к уплате в бюджет НДС со стоимости вручаемых призов.

При реализации товаров на безвозмездной основе налоговая база по НДС определяется как стоимость указанных товаров, исчисленная исходя из рыночных цен с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них НДС.

После вручения работникам призов, приобретенных за плату у сторонних поставщиков, организация может воспользоваться правом на налоговый вычет НДС, предъявленного поставщиками. Вычет производится в общеустановленном порядке.

Принятие "входного" налога к вычету будет отражено записью по дебету счета 68, субсчет 2 "Расчеты по НДС" и кредиту счета 19 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям".

Поскольку расходы организации в виде призов, врученных работникам, не могут быть учтены для целей налогообложения прибыли, стоимость этих призов не подлежит включению в налоговую базу по начислению страховых взносов с фонда оплаты труда. Начисление страховых взносов на обязательное пенсионное страхование на стоимость призов, врученных работникам организации по основаниям, не связанным с выполнением последними своих трудовых обязанностей, также не производится (п. 2 ст. 10 ФЗ от 15.12.01 № 167-ФЗ).

*Налог на доходы физических лиц.* В отношении этого налога нужно учитывать следующее: в соответствии с п. 28 ст. 217 НК РФ стоимость призов, вручаемых победителю конкурсов или других мероприятий, освобождается от налогообложения в части, не превышающей 4 000 руб. Однако освобождение от налогообложения возможно лишь при соблюдении одного из двух условий:

1. Проведение конкурсов и соревнований осуществляется в соответствии с решениями Правительства РФ, законодательных органов государственной власти или представительных органов местного самоуправления;

2. Проводимые мероприятия носят рекламный характер. В бухгалтерском учете организации расходы, связанные с вручением призов работникам, признаются прочими расходами организации и отражаются на счете 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет 2 "Прочие расходы". Вручение приза работнику на счетах бухгалтерского учета отражается по дебету счета 91, субсчет 2 в корреспонденции с кредитом следующих счетов:



- 41 "Товары", если в качестве приза выступают товары, приобретенные для перепродажи;

- 43 "Готовая продукция", при передаче работникам продукции собственного производства;

-50 "Касса организации", если работникам вручаются денежные средства.

Кроме того, по дебету счета 91, субсчет 2 в корреспонденции с кредитом счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" отражаются начисленные суммы НДС.

**Чомаева Р.А.**

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,*

*г. Черкесск, Российская Федерация*

## **ПОСТУПЛЕНИЕ НАЛОГОВ И СБОРОВ И ИСПОЛНЕНИЕ**

### **ИНДИКАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

## **ПО СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМУ ФЕДЕРАЛЬНОМУ ОКРУГУ**

Состояние экономики и региональных бюджетов у республик Северного Кавказа достаточно сложное и без поступлений финансовых ресурсов из Федерального центра они не в состоянии функционировать и поддерживать на минимально необходимом уровне существующую систему жизнеобеспечения. Тем не менее, рассматривать поступления средств Федерального бюджета в качестве основы долговременного развития Северного Кавказа невозможно в условиях сложной социально-экономической ситуации в стране.

Доля безвозмездных поступлений в структуре доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, превышает 50 процентов, за исключением Ставропольского края (38 процентов). При этом в Чеченской Республике и Республике Ингушетия указанная доля достигает 91 процента. В целом, в Северо-Кавказском федеральном округе, доля безвозмездных поступлений в структуре доходов составляет 69 процентов (по остальным федеральным округам наибольшую долю безвозмездных поступлений в структуре доходов консолидированных бюджетов имеет Дальневосточный федеральный округ – 45 процентов).

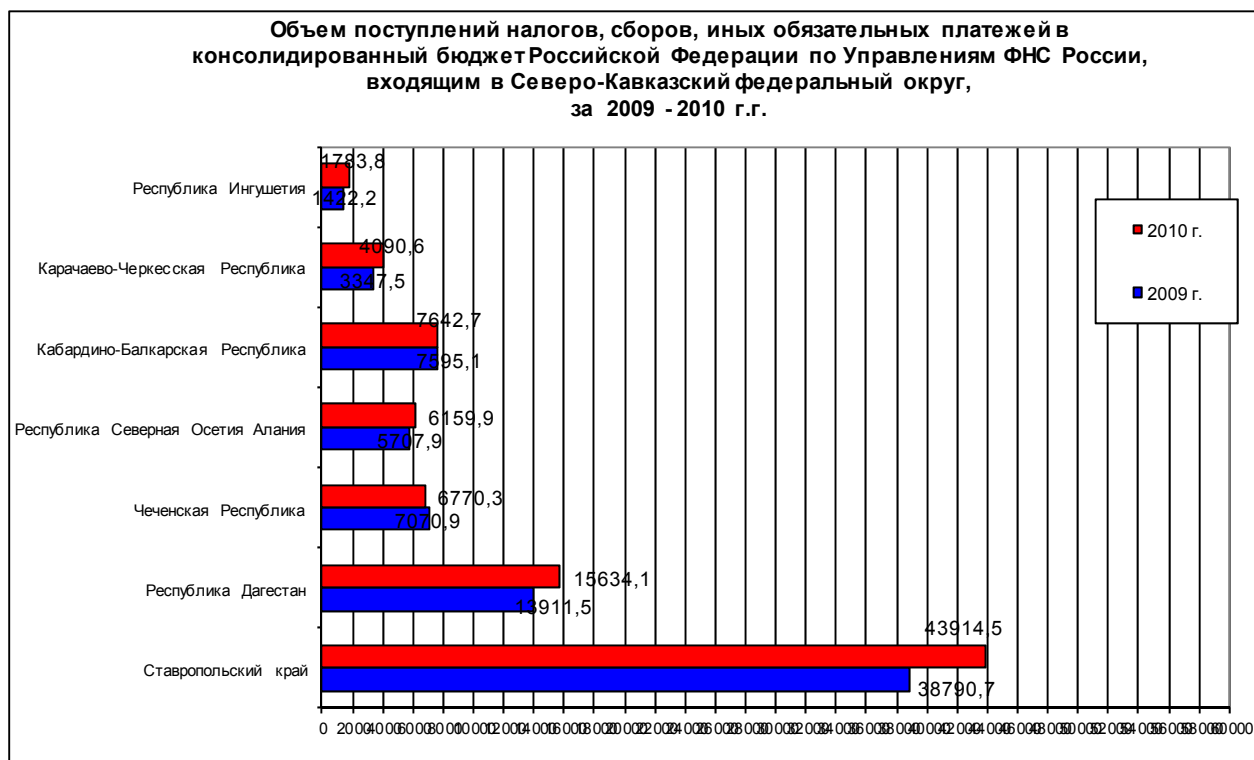
Налоговые поступления в бюджеты субъектов РФ, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, незначительны. Крайне низка доля налоговых поступлений СКФО в бюджетную систему РФ.

За 2010 г. мобилизовано налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации (включая поступления ЕСН и в государственные внебюджетные фонды) от регионов, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ (далее – СКФО) – 100,5 млрд. руб. при темпе поступлений 77,0%, что на 29,9 млрд. руб. меньше, чем за 2009 г. (по России темп – 94,5%).

При этом налогов, сборов и иных обязательных платежей, зачисляемых, в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило: в СКФО – 96,8 млрд. руб. с темпом роста 112,8%, или на 11,0 млрд. руб. больше (по России темп – 122,6%). Во всех субъектах СКФО отмечается положительная динамика поступлений, за исключением Чеченской Республики (96,7 %).

Налогов, сборов и иных обязательных платежей, зачисляемых в консолидированный бюджет Российской Федерации от регионов СКФО<sup>1</sup> поступило – 42,1 млрд. руб. с приростом на 3,0 млрд. руб., или на 7,7 процента. На рис. 1 представлен объем поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации по регионам Северо-Кавказского федерального округа за 2009–2010 годы.

Основная доля (79,4%) (по России – 88,4%) доходов консолидированного бюджета Российской Федерации по регионам СКФО формируется за счет поступлений следующих бюджетообразующих налогов: НДС – 9,2 млрд. руб. при темпе 95,4% (по России темп – 112,9%), доля платежа составила 10,7% от общего объема поступлений (по России – 17,3%), налога на доходы физических лиц – 35,3 млрд. руб. с темпом роста 107,7% (по России – 107,5%) с долей – 40,7% (по России – 23,3%), налога на прибыль организаций – 17,4 млрд. руб. с темпом роста – 122,7%, или 20,2% (по России – 23,2%), акцизов по подакцизным товарам, производимым на территории РФ – 5,3 млрд. руб. с темпом 106,8%, или 6,2% (по России – 5,8%), платежей за пользование природными ресурсами – 1,4 млрд. руб. при темпе 95,4% (по России темп – 133,3%), или 1,6% (по России – 18,8 процента).



**Рис. 1. Объем поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации по регионам Северо-Кавказского федерального округа за 2009–2010 годы**

В федеральный бюджет доходов, администрируемые налоговыми органами, поступило – 12,4 млрд. руб. со снижением на 3,9%, или на 507,0 млн. руб. (по России рост – на 26,8 процента). При этом снижение темпа поступлений отмечено в: Кабардино-Балкарской Республике, Северной Осетии – Алания и Чеченской Республиках.

По состоянию на 1 января 2011 г. в соответствии с приказом МНС России 9 крупнейших налогоплательщиков, место нахождения которых на территориях Республик Дагестан налогоплательщика), Северная Осетия-Алания (1 налогоплательщик) и Ставропольского края (4 налогоплательщика) по оперативным данным УФНС РФ по регионам СКФО, на налоговый учет в Межрегиональные инспекции ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам № 1, 2, 3, 4, 6, 8:

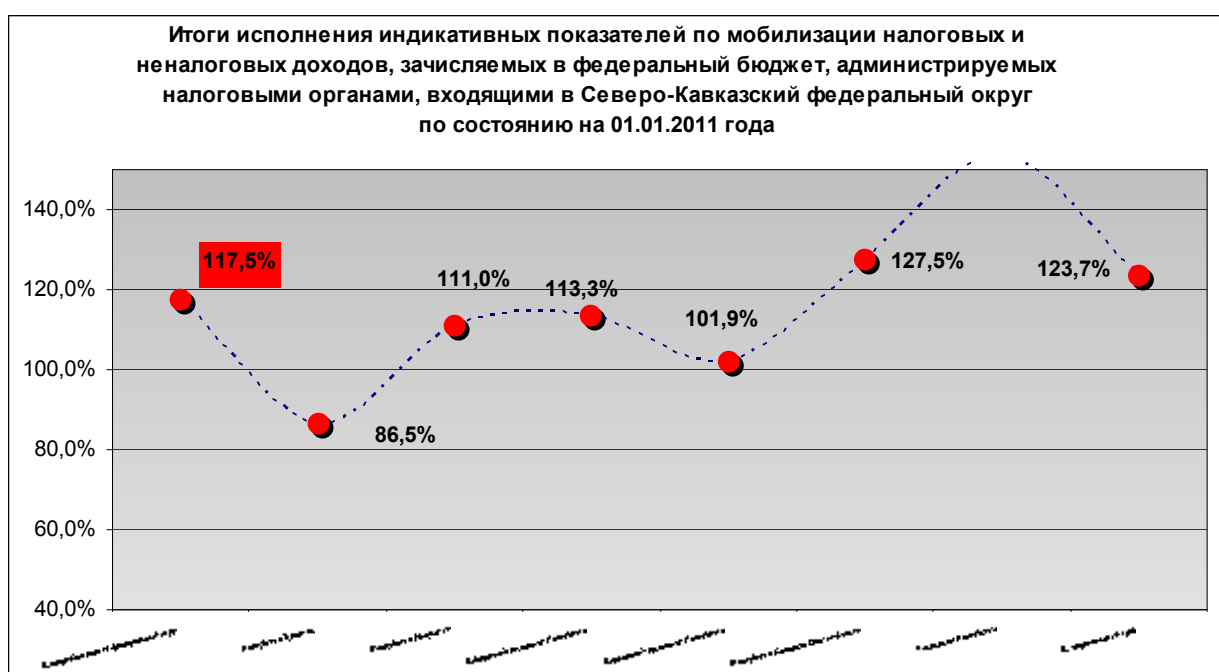
- в Межрегиональную инспекцию №1 (2 налогоплательщика): ООО «Ставролен» и ОАО «НК Роснефть-Ставропольнефтегаз» (Ставропольский край);
- в Межрегиональную инспекцию №2 (2 налогоплательщика): ООО «Кавказтрансгаз» (Ставропольский край), ООО «Газпромтрансгаз Махачкала» (Республика Дагестан);
- в Межрегиональную инспекцию №3 (1 налогоплательщик): ОАО «Исток» (Северная Осетия-Алания);

– в Межрегиональную инспекцию № 4 (1 налогоплательщик): ОАО «Оптово-генерирующая компания – 2» (ОГК-2) (Ставропольский край), ООО ФСК «Единая энергетическая система» (4716016979) (Республика Дагестан);

– в Межрегиональную инспекцию № 6 (1 налогоплательщик): ОАО «Российские Железные Дороги» (7708503737) (Республика Дагестан);

– в Межрегиональную инспекцию № 8 (1 налогоплательщик): ОАО «Завод «Дагдизель» (Республика Дагестан).

В этой связи оценка выполнения индикативных показателей по мобилизации платежей в федеральный бюджет Управлениями осуществляется за исключением отчетных показателей крупнейших налогоплательщиков (рис. 2).



**Рис. 2. Исполнение индикативных показателей по мобилизации налогов, сборов и иных обязательных платежей, зачисляемых в федеральный бюджет по состоянию на 01.01.2011**

Индикативные показатели по мобилизации налогов, сборов и иных обязательных платежей, зачисляемых в федеральный бюджет за 2010 г. в сумме – 11,0 млрд. руб. исполнены на 117,5% (поступило – 12,9 млрд. руб.), с приростом на 1,9 млрд. рублей. Отмечено не выполнение индикативных показателей в Республике Дагестан (86,5 процента).

Бюджетные назначения по налогам и сборам в консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации, входящих в СКФО, в сумме – 73,1 млрд. руб.

исполнены на 102,3% (поступило – 74,8 млрд. руб.), при этом недопоступило 1,7 млрд. руб. при темпе роста поступлений 114,3 процента. Все субъекты справились с исполнением бюджетных назначений, за исключением Республик Дагестан (93,4%) и Северная Осетия – Алания (98,6 процента).

Итоги налогового администрирования по результатам мобилизации налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ налоговыми органами Северо-Кавказского федерального округа за 2010 г. показали:

– по сравнению со среднероссийскими показателями отмечен низкий темп поступлений налоговых платежей в бюджетную систему РФ, в федеральный бюджет и в консолидированные бюджеты субъектов РФ.

– отмечено не исполнение индикативных показателей в федеральный бюджет Республикой Дагестан и бюджетных назначений в консолидированные бюджеты субъектов Республикой Дагестан и Северная Осетия Алания.

#### **Список использованных источников:**

1. Аналитическая записка об итогах мобилизации платежей, администрируемых налоговыми органами в регионах Северо-Кавказского федерального округа за январь-сентябрь 2010 года.
2. Аналитическая записка об итогах работы налоговых органов Управления ФНС России по Карачаево-Черкесской Республике за 2009, 2010 годы.

## РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АПК. ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

---

**Боярчук Л.В.<sup>\*</sup>, Холодницька А.В.<sup>\*\*</sup>**

*<sup>\*</sup>Чернігівський державний інститут економіки і управління, Україна;*

*<sup>\*\*</sup>Чернігівський державний технологічний університет, Україна*

### **МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗОЛИ «ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ТЕЦ» ТОВ ФІРМИ «ТехНова» У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ**

Протягом тривалого часу процес землекористування аграрних підприємств призводить до деградації сільськогосподарських угідь. За таких умов потрібно впроваджувати заходи з відновлення поживних речовин в ґрунті. Набуває актуальності використання відходів для відновлення деградованих ґрунтів. Також не вичерпується можливість використання шламів хімводопідготовки теплоелектроцентралей (ТЕС) і теплоелектростанцій (ТЕЦ).

Відвали золошлакових матеріалів займають великі площі, які відповідно вимагають значних експлуатаційних витрат, що підвищує собівартість виробництва енергоносіїв. Вони є джерелом забруднення довкілля, становлять небезпеку для здоров'я населення і загрозу рослинному і тваринному світу сусідніх районів. Особливу небезпеку становлять золовідвали, розташовані поблизу водних басейнів (рік і озер), через можливий прорив дамб.

Комунальне енергогенеруюче підприємство «Чернігівська ТЕЦ» ТОВ фірми «ТехНова» є основним виробником електричної енергії і тепла для осель мешканців м. Чернігів.

Динаміка викидів шкідливих речовин в атмосферу КЕП «Чернігівська ТЕЦ» ТОВ фірми «ТехНова»: 2005 р. – 10,658 тис. т, 2006 р. – 11,578 тис. т, 2007 р. – 11,420 тис. т, 2008 р. – 15,470 тис. т, 2009 р. – 17,11 тис. т. В 2008 році підприємством в повітря викинуто на 4 тис. тонн (35%) забруднюючих речовин більше, ніж в 2007 р. Додаткове вкладення підприємством коштів на природоохоронні заходи в 2009 році дало можливість зменшити викиди забруднюючих речовин в атмосферу на 53 тонни, зокрема сірчаного ангідриду на 50 тонн.

Обсяги утворення та накопичення золи на золовідвалах КЕП Чернігівська ТЕЦ: 2005 р. – 73,36 тис. т, 2006 – 82,51 тис. т, 2007 – 77,36 тис. т, 2008 – 92,63 тис.т, 2009 – 88,61 тис. т. Всього накопичено станом на 01.01.10 р. – 2477,7 тис.т.

Для розміщення вугільної золи ТЕЦ тривалий час використовувала золонакопичувач, розташований у II поясі санітарно-захисної зони річки Десна на відстані 1 км від підприємства. Золовідвал, проектною потужністю 1822 тис. тонн, експлуатується з 1961 року, він накопичив понад 2 млн. тонн золи.

Потужність золовідвалу № 2, який побудовано в 2005 році на базі ставка-накопичувача ВАТ «Чернігівводна», становить біля 680 тис.т золи. Через збільшення обсягів утворення золи заповнення вільних площ об'єкту здійснюється дуже швидко. На даний час на ньому розміщено більше 2552, 239 тис.т золи. Гостро стоїть проблема з виділенням нової ділянки для будівництва нового золовідвалу.

КП «Чернігівська ТЕЦ» ТОВ фірми «ТехНова» поступово ліквідує золовідвал, що знаходиться в безпосередній близькості до річки Десна і загрожує її екологічному стану. За п'ять останніх років звідти було вивезено близько 600 тис. кубометрів вугільної золи із загального об'єму понад 2 млн. м<sup>3</sup>. У намірах керівництва станції – поступово повністю ліквідувати небезпечний золовідвал.

За результатами радіологічних та хімічних досліджень, проведених фахівцями Українського наукового гігієнічного центру, зола Чернігівської ТЕЦ відноситься до четвертого класу небезпеки, є малонебезпечним видом відходів, і тому можливе використання золи для виробництва будівельних матеріалів. У 2008 році 19,6 тис. тонн золи, а це 21 % від утворених обсягів, передано для використання, як домішки при виробництві цегли, в 2009 році – лише 5 тис. тонн (близько 3 %).

З метою захисту Чернігівської області від забруднення навколишнього середовища та економії коштів ТЕЦ на утримання золовідвалів ми розробили 2 проекти, один з яких – безпосередньо для ТЕЦ (суть його полягає у зведенні нових золовідвалів), інший – для аграрних підприємств Чернігівського району.

З метою підвищення урожайності і мінерального складу ґрунтів Чернігівщини пропонуємо у якості мінерального добрива застосовувати золу в суміші з торфом в співвідношенні 9:1 (45 т/га золи та 5 т/га торфу).

Враховуючи специфіку місцевих ґрунтів (вміст гумусу коливається в середньому 0,8–1,3%, забезпеченість рухомими формами фосфору і калію від низького до середнього, недобір врожаю на таких ґрунтах області складає 94,5 тис. т на рік) і їх площу – близько 500 тис.га, потреба в золі становить від 20 до 25 млн. т. Сьогоднішні запаси цього продукту на території Чернігівської області складають – 2,5 млн. т.

Отже, сьогоденного запасу золи ТЕЦ можна позбутися через 11 місяців за умов, що золу в ґрунт Чернігівської області слід вносити через 2–4 роки.

Потреба:  $500000 \cdot 45 = 22500000$  т

Строк внесення:  $2552239 / 22500000 = 11$  місяців

Вартість необхідного торфугу для виготовлення компосту складає 64840 грн.

В якості добрива і меліоранта зола досліджувалась в Німеччині, Чехії, США, Польщі, Англії, Бразилії, Індії. Норми золи, що вносились в ґрунт, коливалась від 5 до 2000 т/га.

Провівши розрахунки ми стверджуємо, що КЕП «Чернігівська ТЕЦ» може забезпечити золою наш проект протягом всього періоду здійснення наукових досліджень, з врахування того, що кількість даного відходу збільшується щорічно.

Різниця між можливими витратами від впровадження 2-х проектів на КЕП «Чернігівська ТЕЦ» складає 46973,78 тис.грн. Від реалізації першого проекту ТЕЦ навіть може отримати дохід в розмірі – 90000 тис.грн, а від реалізації 2-го отримання доходу взагалі не передбачається (табл. 1).

**Таблиця 1. Порівняльний бюджет капітальних витрат з утримання та зведення золовідвалу**

За умови переробки золи		За умови будівництва нового золовідвалу	
Показник	Сума, тис.грн.	Показник	Сума, тис.грн.
Витрати на купівлю торфугу	64,84	Тендерне забезпечення на побудову нового золовідвалу	10594,42
Строк використання існуючих запасів золи	2 роки	Строк виконання робіт	90 днів
Капітальні вкладення на здійснення заходів з охорони атмосферного повітря	253,3	Капітальні вкладення на здійснення заходів з охорони атмосферного повітря	253,3
Витрати на транспортування	14500	Витрати на транспортування	14500
Витрати на внесення золи	159500	Вартість зведення системи ЗШУ (без ПДВ)	105944,2
Дохід від реалізації проекту	90000	Дохід від реалізації проекту	-
Загальна сума витрат на впровадження проекту	84318,14	Загальна сума витрат на впровадження проекту	131291,92



Подальша переробка відходів в КЕП «Чернігівська ТЕЦ», вирішить наступні завдання:

- відпрацювання екологічно безпечних технологій для отримання хімічних меліорантів та добрив на основі відходів ТЕЦ;
- дослідження розвитку сільськогосподарських культур на ґрунтах з додаванням золи ТЕЦ і торфу;
- вивчення можливостей застосування золи для різних типів ґрунтів і вплив на їх властивості.

**К.е.н. Клокар О.О.**

*Білоцерківський національний аграрний університет, Україна*

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ЯКОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ГРОШОВОЇ ТА МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інтеграція України в світовий економічний простір, ефективна реалізація соціально-економічних реформ у даному напрямі та підвищення життєвого рівня населення, можлива лише за умови якісного використання та відтворення грошової та матеріально-технічної бази, передусім, сільськогосподарських підприємств. Проте відсутність позитивних результатів аграрної реформи (розпаювання землі та майна господарств) та дієвих важелів впливу на ефективність сільськогосподарського виробництва, негативно позначилися на розвитку цієї галузі в цілому. Так, матеріально-технічна база, матеріальне стимулювання, рентабельність та інші важливі показники розвитку аграрних підприємств за останні 20 років скоротилися відповідно в 3–5 разів. Як наслідок, міграція населення працездатного віку за вищенаведений період перевищила 8 млн. осіб [12, с. 3; 14, с. 192, 223–224, 363, 365–369, 372–375]. Дана ситуація гальмує надходження всіх матеріальних і нематеріальних ресурсів в агросферу, провокує неконтрольовану міграцію, бідність, особливо сільського населення та дестабілізує розвиток держави в цілому. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки є комплексна економічна оцінка та підвищення ефективності використання виробничих ресурсів.

Дослідженням вищенаведеної проблеми займалися такі науковці: О. Бондаренко, В. Трегобчук, О. Вороновська, В. Дієсперов, П. Руснак, В. Жабка, М. Рудий, А. Чалий, А. Єріна, О. Олійник тощо [1–4; 7–8; 11]. Вчені сформулювали основні засади щодо дослідження грошових і матеріально-технічних ресурсів агросфери. Проте проблема якості їх відтворення в контексті трансформації соціально-економічних відносин в сільському господарстві розроблена ними недостатньо.

Враховуючи актуальність вищезазначених питань, головною метою даного етапу дослідження стала характеристика якості відтворення грошової та матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Для досягнення цієї мети слід було вирішити наступні завдання:

- визначити основні складові щодо економічної оцінки грошових і матеріально-технічних ресурсів аграрних підприємств;
- провести оцінку вищевказаних складових;
- виявити переваги та недоліки щодо формування та використання кожної з них і обґрунтувати отримані результати.

У результаті дослідження встановлено, що для комплексної оцінки грошових і матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств, доцільно використати такі показники: інвестиції в основний капітал; прямі іноземні інвестиції; поточні фінансові інвестиції; довгострокові фінансові інвестиції; доходи майбутніх періодів. Так, у 2009 р. більшість показників, які характеризують ефективність формування та використання грошових ресурсів у сільському господарстві України та Київщини майже в 2 рази менші ніж у промисловості цього регіону. Це стосується, насамперед, усіх форм інвестицій (понад 64% кожен показник), доходів майбутніх періодів, обсягу грошових коштів (у середньому 68% за всіма показниками). Разом з тим рівень рентабельності був вищим в аграрному секторі економіки ніж промисловості Київської області та України в цілому (відповідно в середньому 11,2 та 1,3%) [5, с. 89, 91, 93, 106; 6, с. 77, 79, 81, 145, 153; 9, с. 28; 10, с. 50, 173; 13, с. 30; 14, с. 34–35].

Отже, всі вищенаведені показники свідчать про значно меншу забезпеченість грошовими ресурсами сільськогосподарських підприємств порівняно з промисловими. Проте рентабельність вищевказаних господарюючих суб'єктів відобра-

жає позитивну динаміку розвитку, передусім, аграрного сектора економіки. Разом з тим обсяг грошових ресурсів підприємств аграрного сектора економіки істотно диференціюється в залежності від обсягу чистого прибутку. Тому, на нашу думку, доцільно розглянути ефективність використання та відтворення грошових і матеріально-технічних ресурсів за окремими показниками (табл. 1).

**Таблиця 1. Вплив розміру чистого прибутку на ефективність використання та відтворення грошової та матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств Київщини, 2010 р.**

Показник	Групи підприємств за розміром чистого прибутку, тис. грн.			У середньому (разом)	Відношення показників III групи до I, %
	I	II	III		
	до 50	50-100	понад 100		
Кількість підприємств, од.	5	4	2	3,7	–
Інвестиції в основний капітал, тис. грн.	60,0	80,0	100,0	80,0	40,0
Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	5,0	7,0	9,0	7,0	44,4
Вартість основних засобів, тис. грн.	250,0	320,0	410,0	326,7	39,0
Забезпеченість енергетичними потужностями, на 100 га посів. площі, кін. сил	310,0	330,0	350,0	446,7	11,4
Кількість сільськогосподарської техніки та обладнання, шт.	50,0	75,0	94,0	73,0	46,8

Розраховано автором за даними річних звітів господарств Білоцерківського, Володарського, Кагарлицького та Фастівського районів Київської області за 2010 р.

Із вищенаведеної табл. 1 слідує, що сільськогосподарські підприємства з більшим розміром чистого прибутку мають кращі показники щодо використання та відтворення грошових і матеріально-технічних ресурсів. Так, інвестиції в основний капітал, поточні фінансові інвестиції, вартість основних засобів, забезпеченість енергетичними потужностями, кількість сільськогосподарської техніки та обладнання в господарствах з розміром прибутку понад 100 тис. грн. у середньому на 36,3%, за всіма вищевказаними показниками, більше ніж у підприємствах з меншим розміром чистого прибутку (до 50 тис. грн.).

На нашу думку, дана ситуація свідчить, що чистий прибуток є одним з найвагоміших чинників, які впливають на ефективність формування, використання та відтворення не лише грошових і матеріально-технічних ресурсів, але й ре-

сурсного потенціалу будь-якого підприємства в цілому. Тобто це кошти підприємства, які залишилися після здійснення всіх обов'язкових відрахувань (розрахунки за всіма зобов'язаннями, що формують собівартість готової продукції) та на розсуд власника спрямовуються за певним призначенням (витрачаються на його особисті потреби, або на розширене відтворення виробництва). Тому від обсягу цих коштів залежить формування основних засад відтворення ресурсного потенціалу агросфери.

Таким чином, у результаті аналізу якості відтворення грошової та матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств нами встановлено, що рівень забезпечення та поновлення даних ресурсів є низьким. Це, передусім, пов'язано з відсутністю єдиних науково-практичних підходів щодо розвитку аграрного сектора економіки в цілому (не розроблені комплексні програми розвитку сільського господарства). Тому, на нашу думку, всі вищевказані результати дослідження сприятимуть визначенню пріоритетних напрямів щодо відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бондаренко О.А. Організаційно-економічний механізм відтворення основних засобів в АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.А. Бондаренко. – Д., 2002. – 20 с.
2. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / [відповід. ред. акад. УААН, В.М. Трегобчук]. – К.: ІЕ НАН України, 2003. – 259 с.
3. Вороновська О.В. Економічний механізм формування і відтворення технічних засобів в аграрних підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.В. Вороновська. – Д., 1998. – 16 с.
4. Дієсперов В.С. Організаційні умови раціонального використання техніки / В.С. Дієсперов // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – С. 536–543.
5. Діяльність суб'єктів господарювання Київської області: стат. зб. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2010. – 126 с.
6. Діяльність суб'єктів господарювання: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 448 с.
7. Економіка сільського господарства / [П.П. Руснак, В.В. Жабка, М.М. Рудий, А.А. Чалий; за ред. П.П. Руснака]. – К.: Урожай, 1998. – 320 с.
8. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посіб. / А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
9. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності підприємств Київської області: стат. зб. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2010. – 64 с.
10. Київська область: статистичний щорічник. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2009. – 544 с.

11. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві в умовах циклічності його розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.В. Олійник. – Суми, 2005. – 36 с.
12. Доповідна записка «Про стан соціального розвитку села». – К.: ІАЕ УААН., 1998. – 47 с.
13. Сільське господарство Київської області: стат. зб. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2010. – 399 с.
14. Сільське господарство України: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 376 с.

**Д.є.н. Тісунова В.М., Кисла О.А.**

*Луганський державний університет внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка,  
Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Господарська діяльність сільськогосподарських підприємств різних видів і форм власності здійснюється на основі залучення у виробничий процес різних видів ресурсів – земельних, трудових, матеріально-технічних. У своїй інтеграційній сукупності вони становлять аграрний ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства.

Незважаючи на те, що виробничі ресурси Луганщини достатньо вивчені, використовуються вони нерационально. Структура економіки, що сформувалася протягом останніх десятиліть, є вкрай небезпечною для екології, матеріально-технічна база застаріла. І це при тому, що значна територіальна концентрація виробництва і населення має вигідне економіко-географічне положення, а унікальні наявні ресурси мали б сприяти ефективному їх використанню.

Аналіз сільськогосподарської діяльності Луганської області за останні роки, свідчить про складність і неоднозначність процесів, що відбуваються в сільському господарстві. Економічна криза спричинила не тільки зменшення обсягів виробництва продукції, а й руйнування раніше сформованого ресурсного потенціалу (табл. 1).

Як видно з табл. 1, динаміка основних складових аграрного сектору Луганської області характеризується тенденцією зменшення відповідних показ-

ників. За період дослідження обсяги валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств Луганської області зменшилися на 9,0%, у тому числі в рослинництві – на 11,0%, в тваринництві – на 5%, а загальний обсяг валової продукції на одну особу – на 5%. По Україні обсяг валової продукції на одну особу в 2009 році був на рівні 2017 грн., а в Луганській області – 1165 грн., що майже в 2 рази нижче чим в Україні в цілому. Тому покриття дефіциту потреби в соціально необхідних продуктах харчування здійснювалося шляхом завезення їх з інших регіонів України, Росії і Білорусії.

**Таблиця 1. Стан сільського господарства Луганської області**

<b>Показники</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2009 р. до 2005 р.,%</b>
Валова продукція, усього, млн. грн. у тому числі:	2957,6	2810,5	2605,0	3091,0	2704,0	91
рослинництва	1786,1	1661,7	1514,9	2020,8	1590,4	89
тваринництва	1171,5	1148,8	1090,1	1070,2	1113,6	95
Обсяг валової продукції на одну особу, грн.	1220	1173	1100	1319	1165	95
Площа сільськогосподарських угідь (тис. га), у тому числі пашня	1758,7 1275,8	1751,9 1271,3	1741,6 1225,0	1741,6 1231,1	1733,3 1235,1	98,6 96,8
Середньорічна кількість робітників, тис. чол.	30,0	26,0	21,0	20,0	18,0	60,0
Машинотракторний парк, тис. шт., в т.ч. трактора, комбайни	7,2 1,8	6,6 1,6	6,3 1,5	6,1 1,5	5,7 1,4	79,2 77,8
Основні засоби, млн. грн.	1114,4	1205,1	1359,7	1772,1	-	-

Сільськогосподарське виробництво використовує понад 72% земельного фонду, що знаходиться у адміністративному підпорядкуванні Луганської області. Тому необхідно забезпечити раціональне використання земельних ресурсів, екологічну безпеку, бережливе землеробство. На початок 2010 року площа сільськогосподарських угідь області складає 1865,1 тис. га, у розрахунку на одного жителя області припадає лише 0,81 га, що на 3,5% менше, ніж в середньому в Україні. В той же час, постійно, з року в рік, зменшується посівна площа сільськогосподарських культур і знижується їх урожайність.

З трудовими ресурсами є також багато наявних проблем. Згідно даних таблиці найбільш істотне скорочення характерно для чисельності працівників сільськогосподарських підприємств. Так, за 2005–2009 рр. значення даного показ-

ника зменшилося в 1,7 разу (на 40%). Різке скорочення працівників можна пояснити головним чином низьким рівнем заробітної плати і наявністю заборгованості по її виплаті.

Необхідно відмітити, що погіршився і фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників, майже призупинилася інвестиційна діяльність у галузі, сільськогосподарський товаровиробник став неплатоспроможним. У зв'язку з цим склалася чітка тенденція зниження обсягів виробництва матеріально-технічних засобів. Протягом 2005–2009 років у сільськогосподарських підприємствах Луганської області парк тракторів скоротився на 1700 штук або на 20,8%, зернових комбайнів – на 400 штук або на 22,2%. Зменшилося виробництво добрив та пестицидів. За таких умов сільськогосподарські товаровиробники не мають можливості здійснювати навіть просте відтворення.

Процеси руйнування матеріально-технічної бази настільки глибокі, що навіть при створенні найближчим часом сприятливих для інвестування умов, віддача інвестицій у галузі почне зростати лише через кілька років з початку здійснення стабілізаційних заходів.

Для часткового розв'язання даної проблеми важливо відрегулювати економічні відносини в державі по наступним напрямам: здійснити перехід агропромислового виробництва на високотехнологічний рівень з поглибленою переробкою і максимально повним використанням всього шлейфу продуктів та субпродуктів рослинництва і тваринництва; оптимізувати і збалансувати склад машинотракторного парку, впровадження техніки інноваційного типу; встановити економічно обґрунтовані та взаємовигідні ціни на інвестиційні ресурси, продукцію як сільського господарства, так і промисловості, через механізми розподільчих відносин. Крім того потрібно підвищити мотивацію працівників, створити сприятливі соціальні умови для працівників; встановити для новоутворених підприємств систему стимулів, яка б забезпечила зацікавленість у веденні господарства в нових умовах; здійснювати подальший розвиток інфраструктури, що обслуговує потреби системи виробництва, переробки, розподілу сільськогосподарської продукції.

**К.э.н. Бондаренко Ю.Р., Юрченко Е.В.**

*Северо-Кавказский государственный технический университет,*

*г. Ставрополь, Российская Федерация*

### **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МЕДИАМЕТРИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ**

Решать проблемы планирования и оценки эффективности рекламы приходится каждому менеджеру по рекламе. Решение этих вопросов применительно к Интернет-рекламе имеет свою специфику. В данной статье будут рассмотрены методы оптимизации размещения и медиаметрической оценки эффективности Интернет-рекламы как актуального и перспективного канала распространения.

Преимущества Интернет-рекламы перед другими каналами распространения известны: широта охвата, комбинация различных средств воздействия на пользователя, гибкость и высокая фокусированность на целевой аудитории. Недостатками Интернет-рекламы следует считать её избыточность и ограниченность Интернет-аудитории. Современные рекламные кампании в сети Интернет представляют собой комплексы маркетинговых коммуникаций, объединяющие самые разнообразные методы рекламы. Но чем сложнее становятся используемые в Интернете средства и инструменты рекламной деятельности, тем более серьезные и комплексные методы требуются для оценки эффективности их применения. На наш взгляд, актуальным является рассмотрение и анализ существующих методов оценки эффективности Интернет-рекламы применительно не к виртуальным «посетителям сайта», а к потенциальным клиентам компании.

Медиаметрическая оценка в целом необходима для характеристики медийной тактики рекламной кампании и предполагает количественную оценку параметров размещения рекламы. Применительно к Интернет-рекламе используются метод заинтересованной аудитории и метод ключевых страниц, а также ряд показателей, отражающих эффективность размещения рекламы в сети Интернет.



Необходимость применения метода заинтересованной аудитории объясняется тем, что в среднем около 50% посетителей попадают на сайты случайно, и с ростом интенсивности показа рекламы потенциальным клиентам растет и число таких посетителей. Критерием заинтересованной аудитории в сети Интернет является глубина изучения сайта, определяющаяся просмотром определенного количества страниц или определенным количеством времени, проведенного посетителем на сайте. Применение данного метода дает представление о распределении переходов с рекламных площадок именно заинтересованных посетителей. Данный метод достаточно универсален и подходит почти для всех сайтов и рекламных кампаний. В частности, с помощью этого метода можно изучать эффективность позиционирования сайта по ключевым словам в поисковой машине, качество размещения партнерских ссылок и пр. В то же время, этот метод не дает представления о структуре аудитории, пришедшей на сайт, в связи с чем он используется обычно вместе с более глубокими методами для их проверки или обоснования.

Технологически более сложным вариантом метода заинтересованной аудитории является метод возвратов, когда в качестве заинтересованных принимаются только посетители, посещающие сайт вторично при условии, что первый раз они пришли на сайт во время рекламной кампании. Данный метод применим для тех сайтов, на которые имеет смысл возвращаться в достаточно краткий срок, возврат является их целевым действием, т. е. целью рекламной кампании является привлечение постоянной аудитории, а не продажи непосредственно – информационные сайты, новостные сайты и др.

Метод ключевых страниц не имеет аналогов вне Интернета и существует только внутри него. Заключается в определении целевых посетителей – тех, кто пришел по рекламной кампании и дошел до любой из страниц, определенных в качестве целевой. Для каждого целевого посетителя определяется источник, приведший его на сайт компании, что и дает эффективность размещения рекламы на каждой отдельно взятой площадке. Метод ключевых страниц применим практически для всех сайтов, целью которых является не просто привлечение посетителей на сайт, а их какое-либо действие.

Для более полной и комплексной оценки эффективности Интернет-рекламы медиаметрические показатели совмещают с эконометрическими. Так, широко распространена комбинация метода ключевых страниц и метода купонов. Метод купонов позволяет отслеживать посетителей, пришедших на сайт с рекламных Интернет-площадок путем предоставления им специальной скидки при предъявлении распечатанного с этого сайта купона (сертификата).

Наиболее приемлемым для большинства компаний способом размещения информации о себе в Интернете и привлечения посетителей на сайт остается платная реклама. Оплата может производиться тремя способами: за каждый клик, за время размещения и за количество показов, при этом наиболее распространенным является первый способ. Для определения стоимости одного клика (перехода на сайт по рекламному объявлению или баннеру) существует коэффициент CTR – показатель кликабельности (или откликов), который рассчитывается по формуле:

$$CTR = \frac{N_{click}}{N_{view}} * 100\% , \quad (1)$$

где  $N_{click}$  – число кликов (нажатий на рекламное сообщение),

$N_{view}$  – число показов (предъявлений рекламного сообщения посетителю веб-сайта). На его основе можно посчитать стоимость одного клика:

$$C_{click} = \frac{C_{1000 view}}{CTR * 1000} , \quad (2)$$

где  $C_{1000 view}$  – стоимость 1000 показов. Среднюю стоимость клика можно рассчитать и для случая оплаты рекламы за время размещения, отталкиваясь от средней посещаемости сайта:

$$C_{click} = \frac{C_{placement to day}}{CTR * N_{shows}} , \quad (3)$$

где  $C_{placement to day}$  – стоимость размещения за день,

$N_{shows}$  – среднее количество показов в день.

Для динамической рекламы в российском сегменте Интернета CTR колеблется от 0,1% до 3%, при хорошей организации таргетинга этот показатель может возрасти до 10% и выше.

Чтобы оценить эффективность Интернет-рекламы, важно знать и другой показатель – СТВ. Данный показатель эффективности измеряется следующим образом:

$$CTB = \frac{N_{clients}}{N_{visitors}} * 100\% , \quad (4)$$

где  $N_{clients}$  – число покупателей,

$N_{visitors}$  – общее число посетителей. Показатель СТВ показывает процент посетителей, совершивших требуемое действие (покупку, регистрацию и т.п.), таким образом, отражает конверсию посетителей в покупателей, поэтому и получил название коэффициента конверсии. Он зависит от факторов удобства сайта, уровня цен, наличия требований о предоставлении личной информации и др.

Еще один показатель эффективности Интернет-рекламы – СТИ, определяется по формуле:

$$CTI = \frac{N_{interest}}{N_{visitors}} * 100\% , \quad (5)$$

где  $N_{interest}$  – число заинтересованных посетителей,

$N_{visitors}$  – общее число посетителей. Заинтересованным считается посетитель сайта, который пролистал несколько его страниц, либо вернулся сюда снова, либо запомнил адрес сайта и факт его существования.

Существует и ещё один показатель – VTR, отражающий субъективную привлекательность рекламного средства. Оценивается в процентном соотношении числа просмотров к числу показов рекламного сообщения, а также служит оценкой числа осуществившихся рекламных контактов:

$$VTR = \frac{N_{views}}{N_{shows}} * 100\% . \quad (6)$$

На основе полученных показателей можно посчитать средний доход с одного посетителя, пришедшего на сайт, как произведение средней прибыли с одного покупателя и коэффициента конверсии. А для оценки прибыли, которую принесут вложения в рекламу, нужно сравнить среднюю прибыль с одного посетителя и стоимость одного клика.

Таким образом, рассмотренные методы медиаметрической оценки эффективности рекламы в сети Интернет с учётом специфики данного медиаканала дают возможность менеджерам по рекламе самостоятельно оптимизировать размещение Интернет-рекламы, вычислять и прогнозировать её основные характеристики на основе минимального набора данных медиаисследований, что позволит минимизировать рекламный бюджет и максимизировать эффект рекламного воздействия.

**К.филос.н. Петрова О.А.**

*Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск, Российская Федерация*

## **КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ В ИНТЕРНЕТЕ**

В настоящее время продвижение товаров и услуг в сети Интернет для многих видов бизнеса стало обязательной составляющей медиаплана. Существует несколько популярных направлений продвижения в Интернете. Это и продвижение сайтов в поисковых системах (SEO), продвижение товаров и услуг в социальных сетях, вирусный маркетинг, размещение рекламы на досках объявлений, использование рассылок и ряд других методов. Одним из наиболее перспективных и эффективных направлений продвижения в Интернет является контекстная реклама.

Контекстная реклама представляет собой вид интернет-рекламы, в основе которой лежит принцип соответствия содержания рекламного материала контексту (содержанию) интернет-страницы, на которой размещается данный материал. Контекстная реклама действует избирательно и отображается лишь тем посетителям интернет-страницы, сфера интересов которых совпадает/пересекается с тематикой рекламируемого товара либо услуги, и которые, следовательно, являются потенциальными клиентами рекламодателя. Контекстная реклама, как правило, вызывает больший отклик посетителей, чем иные виды интернет-рекламы.

Сегодня спрос на интернет-рекламу быстро растёт. По оценке Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), в 2011 года в России на Интернет как часть рекламного рынка (в т. ч. медийная и контекстная реклама) приходилось 41,8 млрд. рублей, что на 56 % больше, чем в 2010 году [1].

Среди причин, способствующих популярности контекстной рекламы можно выделить следующие:

- быстрый результат;
- возможность указывать более точные целевые страницы;
- возможность оплаты за переход на сайт рекламодателя;

- точное соответствие интересам пользователей;
- возможность установки таргетинга;
- относительно невысокая стоимость;
- фиксированные позиции показа (при назначении необходимой цены за переход);

- доступ к статистике проведения контекстной рекламной кампании;
- управление рекламным бюджетом в режиме реального времени.

К недостаткам контекстной рекламы относят:

- конверсия посетителей сайта в покупателей не стопроцентная;
- при остановке рекламной кампании поток клиентов сокращается;
- рост списка ключевых слов увеличивает расходы.

В настоящее время можно говорить о следующих видах контекстной рекламы:

1. Поисковая контекстная реклама – показы рекламных сообщений на страницах результатов поиска в поисковых системах. При этом объявления рекламодателя выбираются исходя из запроса пользователя. Данный вид сейчас получил наибольшее распространение, так как по сравнению с другими видами контекстной рекламы имеет сравнительно высокий отклик, более низкую стоимость перехода и довольно высокую точность настройки таргетинга. Также его можно использовать для узких товарных предложений.

Однако данный вид рекламы требует тщательной предварительной подготовки, постоянного мониторинга и корректировки цен, без чего эффективность поисковой контекстной рекламы значительно снижается.

2. Тематическая контекстная реклама в сетях партнерских сайтов представляет собой размещение рекламных блоков на одном или нескольких сайтах схожей тематики. Данный вид имеет самую низкую стоимость перехода, не требуют постоянного мониторинга и хорошо дополняет прочие виды контекстной рекламы. Однако данный вид контекстной рекламы имеет ограниченные возможности таргетинга, низкий отклик при большом количестве показов, сравнительно негативное отношение со стороны пользователей и как следствие – более низкую эффективность.

3. Контекстная реклама в социальных сетях. Реклама в социальных сетях – сравнительно новое направление. Не каждую рекламу такого рода можно полностью отнести к контекстной. К ее преимуществам можно отнести большое число пользователей, возможность влиять на пользователей с несформулированными потребностями и максимальные возможности таргетинга. К недостаткам данного вида относятся относительно высокая стоимость и быстрое «сгорание» объявления.

Кроме того, во многих приведенных категориях можно выделить, аналогично с печатной рекламой два типа носителей: текстовые объявления и макеты (баннеры), так же называемые «контекстно-медийной рекламой». Оба они являются контекстно-зависимыми и отличаются особенностями оплаты и формой представления. Контекстно-медийная реклама в большей степени предназначена для имиджевой рекламы.

К ведущим российским системам контекстной рекламы относятся Яндекс.Директ (<http://www.direct.yandex.ru/>) и Бегун (<http://www.begun.ru/>). Также в первую тройку в России входит Google AdWords.

В настоящее время рынок контекстной рекламы растет и развивается. Среди новых возможностей контекстной рекламы можно выделить следующие:

- *Использование медийно-контекстных объявлений.* Сегодня с помощью контекстной рекламы можно попытаться достичь не только товарные, но и имиджевые цели. Все больше систем дают своим рекламодателям возможность размещать статичные или анимированные изображения (баннеры).

- *Контекстная реклама в видео.* Данное направление позволяет транслировать в видеороликах видео или баннер рекламодателя. При этом рекламу можно таргетировать на видео с определенной тематикой.

- *Мини-сайты.* Мини-сайты – это возможность бесплатно создать свою страницу в Интернете на основе регистрационной информации в рекламном сервисе. Такой сайт, как правило, включает контактные данные, рекламные предложения компании, карту проезда и т.п. [2].

- *Ремаркетинг.* Данный инструмент предоставляет возможность показывать посетителям сайта заведомо интересные для них объявления на страницах других сайтов. Эта функция была запущена в контекстно-медийной сети Google

в 2010 году. Согласно результатам исследования Google, объявления с ремаркетингом приносят почти вдвое больше дохода, чем другая медийная реклама. В компании полагают, что интерес к ремаркетингу будет расти с каждым днем и все больше пользователей, издателей и рекламодателей начнут оценивать его по достоинству [3].

– *Оплата за привлечение клиентов.* Таким действием может быть заказ товара с сайта рекламодателя или звонок от заинтересованного потребителя («контекстный звонок»).

Применение различных видов контекстной рекламы позволяет донести необходимую информацию до целевой аудитории и обеспечить эффективный канал коммуникации между компанией и ее потенциальными клиентами. Таким образом, использование контекстной рекламы в настоящее время является важной частью успешного ведения бизнеса в Интернете.

#### **Список использованных источников:**

1. Объем рекламы в средствах ее распространения в январе-июне 2010 года / АКАР: Ассоциация коммуникационных агентств России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id1865](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id1865)
2. Сервис контекстной рекламы «Бегун» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.begun.ru/advertiser/services>
3. Ремаркетинг в контентной сети Google: новая возможность для рекламодателей [Электронный ресурс]/ Блог AdWords: Официальный блог AdWords на русском языке. – Режим доступа: [http://www.adwords-ru.blogspot.com/2010/03/google\\_26.html](http://www.adwords-ru.blogspot.com/2010/03/google_26.html)

**PhD Tkachenko I.V.**

*State Higher Educational Institution «Ukrainian academy of banking  
of the National bank of Ukraine»*

**THE HUMAN CAPITAL AS THE KEY FACTOR OF COMPETITIVENESS  
OF NATIONAL ECONOMY**

The economy of modern Ukraine is characterized by the presence of considerable quantity of unsolved problems among which the questions of forming of social strategies of development occupy the main place. Sharpening of social problems stipulated worsening of high-quality descriptions of human potential and low competitiveness of home labour force. This situation conflicts with the world tendencies of economic development, connected with the growth of importance of knowledge, abilities, creative capabilities and motivations of man, which form a human capital as the basic productive force of modern economy.

The important factor of the economy growing and increase of competitiveness on macro- and microlevels is the problem of investments in the human capital, that those charges which are needed for the improvement of high-quality descriptions of human resources. One of the basic directions of investments in the human capital are charges on the receipt of education, branch of health protection and providing of mobility of human resources.

According to the researchers the basic human capital is formed preeminently in the system of education and foresees charges on the receipt of universal and special, formal and informal education, preparation at the place of work. Direct financial charges (paying for studies, charges in the process of studies, paying for habitation, transport, feed), lost earnings, moral charges (loss of spare time and change of usual social environment) are concerned to the charges, related to the receipt of education.

With the purpose of accumulation and maintenance of the human capital necessary is development and introduction in life of such strategy, which would induce people to acquisition and perfection of knowledge, abilities, professional preparation, during all life. However, the crisis phenomena in the Ukrainian economy put on an order-paper the problem of employment of highly skilled shots, which appeared in their unproductive use or departure for a border. In this regard, there was a need of



making of conditions for the most complete use of intellectual and professional potential of the country.

The important factor of competitiveness of national economy are charges on the system of health protection, which foresee insetting of money in the prophylaxis of diseases, medical service, guard of environment and propaganda of healthy way of life. The result of investing in this branch should become the improvement of social demographic situation and, as a result, lengthening of term of functioning of the human capital by the way of reduction of diseases and death rate. At the same time sound health is the necessary condition of receipt of education and perfection of abilities and skills.

Charges on mobility enable workers to migrate from the places of the low labour productivity to the places, where this index is comparatively higher. The decision of this problem removes the obstacles of intra-national mobility of labour resources, and also promotes liquidation of disproportions in the structure of employment both at regional level and in the scales of country.

The competitiveness of national economy amplifies an international exchange by the human capital, the basic constituents of this process are labour migration of labour force, education, tourism and services of health protection, outside the country. The basic negative displays of this process are diminishing of potential volume of human capital of our country, its disqualification in the countries of immigration through the use on low skilled places, the low qualifying level of immigrants, the «out-flow of brains», various negative morally psychological consequences, diminishing of amount of university entrants and possibilities for Ukrainians of proceeding in a health abroad.

The factors of influence on the dynamics of the level of realization of the human capital, basic from which are social and economic conditions of its forming – educations in the family, the level of development of production, public relations and copulas are the basis of increasing of the level of competitiveness of national economy. Not less important is seemed the problem of forming of innovative culture, the level of which provides realization of the idea of development of economy on innovative principles and degree of the use of the intellectual potential of society.

Home researchers underline importance of research of sources and levels of recreations of the human capital, which act as the key factors of forming of competitiveness of national economy. Standard-legal, the infrastructural and social providing of

recreation of possibilities of man takes place at the level of the state. For example, in modern conditions, when transformation of economy of things into the economy of knowledge takes place, intellectual, creative labour goes out into first places. In such situation the standard of living, which provides the extended recreation of labour force due to the management of the system of payment of labour, is its pre-condition and the result. Thus forming of the human capital, also in a considerable measure, depends on the actions of the state concerning the system of payment of labour development and its influence on the solution other social problems.

At the level of business structures a worker gets the possibility to realize the abilities, possibilities and purchased experience, and instead gets facilities for recreation and maintenance of sufficient level of human capital. Just business structures come forward a subject which is oriented to management the human capital. In the context of this problem the research of mechanisms of forming of the human capital in multinational corporations, experience of which can be used in Ukraine, is actual.

At the level of a person (family) the purpose of receipt of sufficient profits for the personal development, the maintenance of children and family and acquisition of high social status is put. This level foresees a competition for the best terms of development (receipt of education), and in future – for the best workplaces and higher profits.

Consequently, in the conditions of globalization of international connections the human capital is the key factor of providing of competitiveness of national economy, that predetermines priority of tasks in relation to its forming.

**Д.э.н. Базылев Н.И., Кивуля Д.С.**

*Белорусский государственный экономический университет, г. Минск*

## **ПЛАНЕТАРНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА**

Место обитания человека – поверхность планеты Земля. Развитие человеческой цивилизации сопровождалось непрерывной борьбой за лучшие условия для жизнедеятельности. Фактор ограниченности жизненных благ и экономических ресурсов требует не только разработки определенного порядка их распределения, но и установления правил контроля над ними. Вопрос собственности –

один из самых главных вопросов, определяющих генерацию, существование и пути развития человеческого общества.

Сущность доправовой формы собственности состоит в ее материальной основе, которая являясь экономической по содержанию, может характеризоваться экономическим субъектом, экономическим объектом и их экономическими формами взаимодействия. В табл. 1 представлены формы собственности в зависимости от ее материальной основы и уровня определения, характеризующиеся экономическим субъектом, экономическим объектом.

**Таблица 1. Экономическая основа отношений собственности**

<b>Форма собственности</b>	<b>Субъект собственности</b>	<b>Объект собственности</b>
Частная собственность или индивидуальная собственность	Индивиды, домашние хозяйства	Материальные, финансовые и нематериальные активы и блага на наноуровне
Общественная собственность или коллективная собственность	Фирмы, предприятия	Материальные, финансовые и нематериальные активы и блага на микроуровне
Общегосударственная собственность	Государство	Материальные блага и финансовые активы на макроуровне
Межгосударственная собственность	Наднациональные институты	Материальные блага и финансовые активы мегауровне
Планетарная общественная собственность	Планетарное общество (человечество)	Глобальные общественные блага на космоуровне

Таким образом, можно сделать вывод, что существует общепланетарная собственность, включающая в себя общегосударственную собственность (в пределах государственных границ под национальной юрисдикцией) и планетарную собственность (за пределами государственных границ, вне национальной юрисдикции) управляемую и регулируемую надгосударственными структурами.

Планетарная собственность – высшая форма развития общественной собственности на объекты совместного потребления. Примерами могут служить ядро Земли, континентальные платформы земной суши, просторы Мирового океана, атмосфера. Все вышеперечисленные объекты являются звеньями общепланетарной системы, поэтому термин «планетарная» наиболее точно отражает их суть. Например, атмосфера имеет значение как один из специфических ресурсов влаги и важнейших звеньев общепланетарной циркуляции воды.

На сегодняшний день сфера планетарной собственности является объектом исследования как юридической, так и экономической науки. По причине существования сложной структуры отношений присвоения в сфере планетарной собственности выделяют юридический и экономический подходы.

С юридической точки зрения наибольшее значение имеет определение самого собственника, необходимо ответить на вопрос «кто является собственником?» В прошлом все, что не находилось под суверенитетом государства, рассматривалось как ничейное (*res nullius*). Оно было свободно для присвоения государствами. Попытки раздела предпринимались – пытались делить даже океаны. Но постепенно было осознано, что международные пространства должны находиться в общем пользовании, и появилась концепция **общего наследия человечества** (*res communis*).

Очевидная связь между юридическим и экономическим подходами к определению содержания категории планетарной собственности проистекает из принципов отражающих сущность концепции общего наследия человечества. Это касается в особенности двух принципов: рационального использования и справедливого распределения, как основы правового режима планетарной собственности.

Использование объектов планетарной собственности должно быть рациональным, с тем, чтобы давать возможность его обновления и сохранения, в частности, в интересах будущих поколений во избежание сценариев «трагедии общих ресурсов», когда свободный доступ к ресурсу, например, пастбищу, полностью уничтожает ресурс из-за чрезмерного его использования. Это происходит потому, что все пользующиеся им получают выгоды (или доход) непосредственно себе, а издержки содержания ресурса ложатся на них всех равномерно.

Блага, извлекаемые из использования общего наследия человечества, должны в духе справедливости идти на пользу всем государствам, всем людям и всем народам, что требует ограничения коммерческой активности частных корпоративных организаций – здесь возникает связь с концепцией «глобального общественного товара».

Таким образом, планетарная собственность с экономической точки зрения выступает в роли общепланетарного ресурса, а после вовлечения в процесс

производства благ ее можно рассматривать как глобальный общественный товар.

Структура современной собственности сложна и определена историческим развитием отношений присвоения. Современные формы собственности складываются на основе сохранения и взаимного дополнения прежних исторических форм функционирования собственности. В историческом аспекте эволюцию отношений собственности определяют через пользование, владение и распоряжение. Это и есть формы реализации отношений собственности.

Человеческая цивилизация развивается непосредственно в среде своего обитания – на планете Земля. На протяжении всей своей истории человечество делало попытки определения принадлежности и результатов раздела той или иной территории. Помимо классификации с точки зрения географической принадлежности принято различать территории исходя из их правового режима (государственная территория, международная территория, территория со смешанным правовым режимом). На государственную территорию распространяется территориальное верховенство какого-либо государства. Именно государственная территория является материальной основой существования государств: без территории нет государства.

К территориям со смешанным правовым режимом (*terra communis*) относят морские пространства, чей режим определяется как международным, так и национальным правом прибрежного государства. В частности, такой режим распространяется на *прилежащую зону, континентальный шельф и исключительную экономическую зону*, которые согласно Конвенции по морскому праву 1982 г. открыты для всех государств. Прибрежные государства обладают особыми правами в отношении разведки, разработки и сохранения ресурсов данных территорий и имеют право осуществлять юрисдикцию в пределах этих территорий в специально установленных областях.

Таким образом, деятельность человека, направленная на удовлетворение своих текущих потребностей послужила причиной возникновения проблемы спасения невозполнимых ресурсов планеты, а также накопленных в ходе истории культурных ценностей. Решение этой проблемы требует высокого уровня сотрудничества государств. Каждое государство обладает суверенитетом над

своими природными ресурсами. Однако их использование не должно наносить ущерба общему достоянию человечества. Получила распространение концепция, согласно которой государство должно обеспечивать рациональное использование находящихся под его суверенитетом естественных богатств и плодов труда многих поколений, сохранение их для будущих поколений.

**Борисова А.С.**

*Волгоградский государственный университет, Российская Федерация*

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА МОНИТОРИНГА ПРОЕКТОВ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕГИОНОВ**

Результаты реализации федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002–2010 года)», задачи которой были выполнены не в полном объеме, показали необходимость разработки и принятия новой Государственной программы «Информационное общество (2011–2020 гг.)». Одной из главных задач этой государственной программы является развитие концепции электронного правительства. В регионах РФ начато осуществление программ областного уровня по оказанию государственных услуг в электронном виде, но в настоящий момент общепринятой методики оценки развития данных проектов не существует. Поэтому автором на основе проведенного сравнительного анализа предложен подход к такой оценке.

Предлагаемая методика в теоретико-методологическом аспекте является новым подходом, учитывающим как количественные, так и качественные характеристики развития проектов электронного правительства, и опирающимся на статическую информацию, а с научно-практической точки зрения – служит основой создания системы комплексного мониторинга изучаемого процесса.

К разрабатываемой методике предъявлялся ряд требований. Во-первых, создаваемая система индикаторов должна иметь комплексный характер, в ней необходимо интегрировать максимальное число факторов и условий, от которых зависит развитие проектов электронного правительства в регионах. Во-вто-

рых, индикаторы данной системы должны быть прозрачными и доступными для проведения расчетов и получения оценок. Также должна быть обеспечена полная совместимость и сопоставимость показателей для разных условий их измерений, а также применения этих индикаторов в различных регионах страны.

В основе оценки лежат 4 блока взаимосвязанных показателей. Первая подсистема показателей характеризует состояние информационно-коммуникационной инфраструктуры региона и отражает уровень доступа населения к сети Интернет, т.е. возможность населения воспользоваться электронными государственными услугами. Данная подсистема характеризует вид взаимодействия G2C – между государством и гражданами (Government-to-Citizen).

Вторая подсистема содержит показатели состояния информационного сектора экономики региона. Она характеризует вид взаимодействия G2B – между государством и бизнесом (Government-to-Business).

Третья подсистема показателей отражает индекс развития человеческого потенциала, показывает готовность населения к потреблению государственных услуг в электронном виде и наличие навыков работы в электронном среде.

Четвертая подсистема показателей характеризует уровень он-лайн присутствия региональных органов власти, содержит показатели состояния проектов региональных электронных правительств. Данная подсистема отражает вид взаимодействия G2G – между различными ветвями государственной власти (Government-to-Government).

Для построения интегрального показателя использована рейтинговая технология. Все используемые подындексы включают индикаторы с единицами измерения, а также носят как количественный, так и качественный характер, поэтому необходима нормализация блоков данных в диапазоне их предельных изменений (минимальных и максимальных), чтобы получить достоверную информацию относительно распределения данных и их ранжирования.

Исходные данные нормализуются, затем индикаторы агрегируются по подындексам. Подындексы подсчитываются как среднее взвешенное значение оценок показателей, характеризующих соответствующую предметную область. Интегральный показатель (индекс развития электронного правительства регио-

на) вычисляется по аддитивной схеме с использованием весовых коэффициентов.

Процедуры введения весовых коэффициентов для отдельных индикаторов или элементов структуры оценивания призваны отразить особую их важность для решения той или иной проблемы. Все используемые веса были получены на основе экспертных оценок.

На основе общего индекса производится ранжирование, и строятся рейтинги регионов. Данные рейтингов выводятся в форме аналитических отчетов. Данные отчетов позволяют определить уровни развития регионов и зоны отставания их по различным категориям, выработать рекомендации по устранению зон отставания и корректирующие мероприятия.

Апробация предлагаемой методики была приведена на примере регионов Южного Федерального Округа с анализом данных за 2007–2009 года. В результате был построен рейтинг регионов ЮФО по индексу развития электронного правительства.

На основе предлагаемой системы показателей была спроектирована информационно-аналитическая система комплексного мониторинга проектов электронного правительства регионов, позволяющая проводить мониторинг и оценивать результаты, социально-экономический эффект программ электронного правительства, обнаруживать зоны отставания и препятствия на пути развития электронного правительства, сформировать адекватную систему мер и корректирующих действий. Также созданная информационно-аналитическая система может служить основой для построения прогнозных оценок долгосрочного развития ИКТ и электронного правительства регионов России. При использовании данной системы работа государственных органов станет более подотчетной и прозрачной, повысит их ответственность перед гражданами.

Таким образом, создан качественно новый подход, позволяющий объективно оценить эффективность предоставления государственных услуг в электронном виде, а также наметить направления улучшения развития концепции электронного правительства на мезоуровне.



**Возьянова В.І.**

*Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ*

## **ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ**

Для сучасних умов господарювання характерна наявність великої кількості різних галузевих ринків товарів і послуг. Ціна на конкретний продукт того самого ринку може істотно розрізнятися. Не виключенням з цього правила є і ринок інформаційних продуктів та послуг.

Ринок інформаційних продуктів та послуг носить назву інформаційного ринку і представляє собою систему економічних, організаційних та правових відношень з продажу продуктів інтелектуальної праці.

Ціноутворення включає в себе формування ціни, способів оплати, видів пільг та надбавок, політики зміни цін, визначення цін на супутні або додаткові продукти та послуги тощо. Процес ціноутворення складається з наступних етапів:

- виявлення факторів, що впливають на ціну;
- постановка цілей ціноутворення;
- вибір методу ціноутворення;
- розробка цінової стратегії підприємства;
- корегування ціни з огляду на ринок;
- страхування ціноутворення від несприятливих зовнішніх впливів.

Результати досліджень показали, що сучасна практика техніко-економічного обґрунтування, прийняття і реалізації управлінських рішень, що відносяться до ціноутворення інформаційних продуктів та послуг, має ряд істотних недоліків. А саме:

- в якості вихідних даних для формування ціни на інформаційні продукти та послуги часто використовується неповна та недостовірна інформація;
- методи організації збору та обробки необхідних даних практично не розроблюються і не застосовуються для цілей ціноутворення;
- в багатьох випадках ціни визначаються інтуїтивно, без застосування економіко-математичного апарату для обґрунтування прийняття управлінських рішень;

- спостерігається деяке відставання процесу формування ціни інформаційного продукту та послуги від реальної ситуації на ринці, заважаючи тим самим розвитку підприємства;

- в сучасних умовах фактором, що забезпечує успіх інформаційних продуктів та послуг на ринці, є не ціна, а якість як засіб отримання можливості формування вигідних цін.

Що стосується останнього недоліку, то велика кількість виробників інформаційних продуктів та послуг визначають, що при формуванні ціни на їх продукти та послуги у сучасній ринковій ситуації важливо брати до уваги думку споживачів та якість інформаційних продуктів та послуг. Саме це і є найважчим завданням внаслідок недостатньої розробленості критеріїв та методик оцінки рівня споживчих якостей інформаційних продуктів та послуг.

Вищезазначені недоліки зумовлюють необхідність удосконалення методів планування рівня ціни інформаційного продукту та послуги та аналізу ціноутворюючих факторів.

Системне узгодження різних факторів при визначенні цін на інформаційні продукти та послуги, виокремлення серед них первинних та вторинних, вихідних та похідних є істотною і недостатньо опрацьованою методологічною проблемою.

Основні фактори, що впливають на формування цін інформаційних продуктів та послуг можна представити в узагальненому вигляді наступним чином:

- оцінка якості інформаційних продуктів та послуг – один з найбільш важливих ціноутворюючих факторів;

- економічний ефект у споживачів – ґрунтується на ефекті від застосування інформаційних продуктів та послуг у споживачів;

- аналіз зовнішньої по відношенню до підприємства серед: попиту, конкуренції, ринку;

- визначення верхньої та нижньої границь цін інформаційних продуктів та послуг;

- визначення цільового ринку – дозволяє точно визначити цілі ціноутворення, обрати близькі за функціональним призначенням аналоги;

- цілі ціноутворення;

- визначення загальної політики ціноутворення – поєднання частоти і принципів зміни цін та політики реагування на поведінку конкурентів;
- вибір методу ціноутворення – здійснюється згідно з цілями підприємства та ситуацією, що склалася на ринці;
- оцінка стратегій розповсюдження і поширення інформаційних продуктів та послуг підприємствами-виробниками – для забезпечення можливості кількісної оцінки потенціалу підприємства та його конкурентів для розподілення і поширення інформаційних продуктів та послуг;
- вплив етапу життєвого циклу інформаційних продуктів та послуг на їх ціну – врахування цього фактору необхідне при оцінці якості інформаційних продуктів та послуг;
- планування і розрахунок витрат на розробку, виробництво і реалізацію інформаційних продуктів та послуг;
- формування системи знижок та пільг – виконується після розрахунку базового рівня ціни інформаційного продукту чи послуги і призначене для залучення можливо більшої кількості покупців.

Формування цін на інформаційні продукти та послуги є одним з основних і найбільш важливих питань, що постає перед підприємством-виробником. Від вірного формування цін залежить реалізація основної мети розробки і експлуатації інформаційних продуктів та послуг – отримання прибутку.

**Габдуллина Э.И.**

*Казанский (Приволжский) федеральный университет, Российская Федерация*

### **ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА**

История развития взаимоотношений власти и бизнеса в современной России является крайне интересным материалом для построения долгосрочных прогнозов развития политической и экономической систем страны. Сложные отношения власти и бизнеса претерпели несколько ярких периодов развития, каждому из которых будет уделено внимание в данной статье.

В современной истории России можно выделить ряд ключевых этапов раз-

вития отношений власти и бизнеса, каждый из которых по-своему затрагивает экономические, политические и нормативно-правовые отношения, связанные с формированием и развитием гражданского общества.

Первый этап (с начала 90-х годов до 1996 г.) характеризовался определяющей ролью государства в развитии отношений взаимодействия. В этот период власть решала, кто из бизнесменов будет лидером, а кто нет. Лидером становился тот, кто смог выстроить оптимальные отношения с руководителями органов власти. В это время бизнес имел первоначальный капитал, но не контролировал ключевые отрасли экономики страны, где доминировало государственное регулирование с использованием административных методов управления. Государство сделало ставку на отечественный бизнес, рассчитывая на то, что постепенно будет создана система регулируемой рыночной экономики.

Активный лоббизм крупного олигархического капитала привел к усилению его влияния на ключевые отрасли экономики страны, усилив экономическое влияние бизнеса на власть в интересах создания благоприятных условий для своего развития. Однако в силу ряда причин крупный российский бизнес того времени не нашел должной поддержки у населения, которое не доверяло ему и не видело в нем экономическую силу, способную развивать производство в интересах общества и решать социальные проблемы населения, помогая в этом вопросе государству. Власть, опираясь на поддержку населения, стала поддерживать общественные тенденции признания нелегитимности частной собственности ряда крупных компаний. Таким образом, новый крупный собственник оказался недостаточно легитимен, что делало его уязвимым и заставляло искать пути решения данной проблемы.

На втором этапе (1996–1998 гг.) крупный бизнес, пройдя определенный путь развития, создал прочную экономическую основу, стал важной сферой экономики, оказывающей существенное влияние на развитие хозяйственной системы. Однако в это время начался период расслоения крупного бизнеса. Наиболее активная его часть вела борьбу с представителями крупного капитала, добиваясь его раскола. Каждый игрок думал о своих интересах, вступая в личные отношения с государственными чиновниками. Данный период характеризуется отсутствием правил игры в собственной среде, а также в системе отношений

власть-бизнес. Приблизженным к власти предпринимателям так и не удалось договориться с ней об установлении таких правил.

Третий этап (1998–2000 гг.) ознаменовался кризисом «олигархической» модели экономики, который был связан с дефолтом 1998 г., в результате которого выжили крупнейшие структуры, сохранив свое положение в экономике. При этом усилилась моральная дискредитация олигархии и бизнес раскололся на две части, одна из которых оказалась приверженной неолигархическому пути развития. У власти появилась поддержка значительной части бизнеса в вопросах развития общества неолигархическим путем.

Завершение третьего этапа связано с тем, что действующая власть сумела укрепить свои позиции в обществе, проведя передачу президентской власти, которую поддержали крупный бизнес, все российское общество. Таким образом, были созданы важные политические и экономические предпосылки для выстраивания отношений взаимодействия власти и бизнеса, ориентированных на обеспечение баланса интересов участников данного процесса.

Четвертый этап (2000–2003 гг.) можно охарактеризовать как время компромисса между властью и «олигархией». Крупному бизнесу было предложено отказаться от глобальных политических амбиций и принять новые правила игры, установленные государством. Они подразумевали необходимость следовать общей политической линии в основных вопросах социально-экономического развития и государственного строительства. Власть предложила бизнесу схему диалога посредством Совета по предпринимательству при Правительстве РФ и периодических встреч президента с руководством Российского союза промышленников и предпринимателей (РСП), в состав которого вошли представители крупных бизнес-структур. Однако в экономической системе взаимодействия власти и бизнеса мало что изменилось. Государство пошло лишь на то, что некоторая часть прибыли крупного бизнеса направлялась через систему фондов на наиболее важные цели развития.

С 2003 года наступил пятый этап в развитии отношений власти и бизнеса. К этому времени сложились условия для пересмотра правил игры, что стало основанием для определения нынешнего этапа отношений государства с бизнесом в современной России. Власть негативно воспринимала ограниченность своих

ресурсов в решении ряда ключевых экономических вопросов, связанных с деятельностью крупных компаний, – от налогообложения сырьевых отраслей до приватизации. Перед Правительством Российской Федерации был поставлен ряд важных задач: такие, как удвоение ВВП, борьба с бедностью и модернизация армии. Решить их в условиях, когда государство должно идти на постоянные компромиссы с бизнесом, не представляется возможным. Для удвоения ВВП необходима максимальная мобилизация финансовых ресурсов в рамках федерального бюджета. Для борьбы с бедностью власть возложила на бизнес решение социальных задач, присущих природе его социальной ответственности. Крупный бизнес становится основным налогоплательщиком. С помощью повышения налогообложения успешных сырьевых отраслей, и в первую очередь нефтяной и газовой, а также за счет налогового администрирования власть добивается улучшения налоговых сборов, пополнения государственного бюджета и стабильности в обществе.

На данном этапе развития отношений были очерчены контуры новых правил игры, которые власть предложила крупному бизнесу. Их можно сформулировать следующим образом:

- государство является определяющей силой в политических и экономических сферах деятельности, которые представляют для него интерес. Оно сохраняет за собой возможности воздействия на крупный бизнес, в период адаптации его к новым правилам, путем частичного пересмотра итогов приватизации, проведенной с нарушениями законодательства.

- государство признало политически важными все ключевые вопросы хозяйственного строительства, в первую очередь налогообложения ТЭК и проведение сделок, влияющих на права собственности в крупных компаниях, особенно с участием иностранного капитала. В связи с этим бизнес-лоббирование приобрело в тот период оборонительный характер, преследуя цель минимизации негативных последствий принятых решений с точки зрения отраслевых интересов отраслей ТЭК.

В этот период власть усилила контроль за расстановкой сил в ТЭКе, отдавая приоритет компаниям, ориентированным на государство. Возвращение государства в экономическую сферу в качестве регулирующей силы является важ-

ной политической задачей российской власти. Теперь крупный бизнес фактически оттесняется от определяющего влияния на принятие политических решений. Бизнес остается у бизнеса, а политика остается у власти, которая считает ее своей сферой влияния.

Власть делает ставку на консолидацию социальных групп общества, включая и бизнес, который должен сыграть свою роль в обеспечении стабильности страны. Бизнес участвует в консультационных процедурах по выработке законодательных и подзаконных актов в сфере экономики. В них задействованы такие традиционные для бизнеса структуры, как РСПП и Совет по предпринимательству при Правительстве Российской Федерации. Постоянно появляются новые формы и механизмы взаимодействия, устраивающие как власть, так и бизнес.

Бизнес также является важным участником больших государственных проектов, реализуемых по инициативе власти, сохраняет свое положение в экономической системе страны, разделив ответственность за ее судьбу с государственной властью. Однако для того, чтобы бизнес развивался максимально активно, от государства требуются последовательная налоговая и кредитная политика, снижение административного давления на бизнес, содействие внедрению новых технологий. Но для того чтобы взаимодействие власти и бизнеса было более конструктивным, необходим третий участник - гражданское общество. Мировая практика показывает, что эффективное функционирование государства требует взаимодействия трех составляющих: власти, бизнеса и гражданского общества. Место и границы всех трех участников жестко и окончательно не фиксированы, поскольку сильный институт способен перетягивать на себя функции более слабого.

Для современного этапа отношений характерно понимание необходимости ведения трехстороннего диалога и формирование механизмов, обеспечивающих такое взаимодействие его участников. В этот период меняется и отношение бизнеса к государству. Он становится все более заинтересованным в государстве, ожидая четких правил обеспечения баланса интересов, сформулировать которые способно только сильное государство, делая тем самым бизнес и гражданское общество своими союзниками.

Таким образом, этапы развития отношений власти и бизнеса показывают, что важнейшей задачей является повышение качества взаимодействия, которое зависит от «правил игры» и уровня их исполнения каждым из участников, как во внешней, так и во внутренней среде взаимодействия.

**К.е.н. Грабчук О.М.**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна*

## **ДЖЕРЕЛА НЕСТАБІЛЬНОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Під нестабільністю економіки розуміють відсутність гарантування повної зайнятості, стабільного рівня цін, наявності інфляції, також це та економіка, яка знаходиться в стані нерівноваги внаслідок внутрішніх і зовнішніх факторів, та супроводжується інфляційними процесами, занадто дорогими кредитами тощо. Основа збільшення нестабільності розвитку економіки полягає у здійснюваній економічній політиці, яка характеризується неадекватністю стратегічним завданням. Причиною цього є гальмування економічних реформ.

Головними характеристиками нестабільності економіки є: незавершеність важливих процесів ринкової трансформації, вузькість внутрішнього ринку, велика залежність від зовнішнього ринку, низький рівень економічного суверенітету в умовах випереджального зростання фінансового сектору у відриві від реального, відсталість структури економіки та її надмірною енергоємністю [4].

Криза в Україні спричинена в основному внутрішніми макроекономічними суперечностями, а глибина її проникнення посилилася внаслідок високого рівня залежності національної економіки від зовнішнього економічного середовища.

Великий вплив на національну економіку України та підвищення її нестабільного розвитку мала світова фінансова криза. Світова криза зачепила Україну за декількома напрямками. По-перше, восени 2008 року відбулося стрімке падіння зовнішнього попиту на товари, які експортувалися, що призвело до зниження цін на світових ринках. У цих умовах почав реалізовуватися ризик невідповідної зовнішньої спеціалізації України. По-друге, різко скоротилося зовнішнє



фінансування, зупинився приплив дешевих іноземних запозичень. Економічне зростання останніх років відбулося значною мірою за рахунок кредитних джерел [4].

Першою причиною нестабільного розвитку національної економіки є неефективність економічної політики, яка спричинена: недосконалістю системи державного управління, як інституту; невідповідністю чинної законодавчої бази потребам національної економіки й новим геополітичним та геоекономічним викликам; непрозорістю структури власності, як наслідок об'єднання державних, приватних та корпоративних інтересів; світовою фінансовою кризою, новими геополітичними та геоекономічними викликами; відсутністю довгострокової економічної стратегії, поточної економічної політики.

Недостатність інвестування поглиблює негативні економічні процеси, оскільки галузі економіки недоотримують необхідні ресурси для впровадження нових технологій та інновацій. Все це спричиняє уповільнення темпів зростання виробництва підприємств та зниження ВВП в цілому. Зниження інвестиційної активності відбулося через: обмеженість інвестиційних ресурсів товаровиробників за рахунок збільшення коштів для фінансування витрат на оплату праці (у зв'язку з підвищенням мінімальної заробітної плати); зростання соціальної складової у державних видатках, що зменшує обсяг державних інвестицій та позначається на інвестиційній діяльності окремих галузей економіки; пасивність великого бізнесу у прийнятті інвестиційних рішень.

В структурі нестабільності економіки, викликаній чинниками що зумовили поширення фінансової кризи в Україні, суттєве значення має нестабільність у валютно-фінансовій системі. Вона характеризується: економічно необґрунтованим знеціненням або подорожчанням національної валюти; різким коливання валютних курсів; заміною грошової одиниці або її вартісної основи; значним обсягом спекулятивних операцій валютою, швидких і значних за масштабами припливів і відпливів валютних резервів; різкою незбалансованістю міжнародних розрахунків; погіршенням міжнародної валютної ліквідності тощо [2].

Ще одним з джерел посилення нестабільності національної економіки є глобалізаційні процеси, характерним для яких є свобода переміщення капіталів, яка в свою чергу є основним чинником нестабільності світового фінансового

ринку і сприяє виникненню на ньому кризових явищ. Економічна глобалізація призводить до зменшення можливості України впливати на стан власних фінансових ринків.

На появу нестабільності розвитку економіки в Україні має вплив глобальна фінансова нестабільність. Цей вплив проявляється через: прив'язку курсу гривні до долара, негативні наслідки чого можуть бути спровокованими значною і швидкою девальвацією долара та одночасного підвищення курсу євро чи істотною ревальвацією курсів валют азійських країн, перш за все Китаю, що є значними ринками для українського експорту; можливі зміни валютного курсу в разі різкої зміни міжнародної кон'юнктури та умов торгівлі, що спричинене валютними коливаннями; можливі зміни кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках, що можуть виникнути при зниженні курсу долара та надлишку доларової ліквідності, які створюють можливості для більш інтенсивного залучення середньострокових зовнішніх запозичень, прямих іноземних інвестицій та дострокового погашення або реструктуризації зовнішнього боргу [3].

Для налагодження розвитку національної економіки України слід дотримуватись таких заходів: стабілізувати фінансово-кредитну систему; запобігати економічному спаду; відновлювати керованість національної економіки; передбачити в бюджеті видатки на розвиток інфраструктури економіки; зменшення енергоємності виробництва; підвищення попиту на товари вітчизняної промисловості; забезпечення збереження робочих місць; заохочувати приплив в Україну прямих іноземних інвестицій; відновлення позитивної динаміки експорту, становлення курсової стабільності, яка сприятиме недопущенню інфляції; прискорити капіталізацію та ввести у фінансовий оборот заощадження населення; розвивати високотехнологічні виробництва і виходити на світовий ринок не з сировинними ресурсами, а з високоякісною конкурентоспроможною продукцією.

Заходи з покращення розвитку економіки і щодо її стабілізації повинні включати не тільки тактичні прийоми, а й стратегічні завдання, спрямовані на послаблення негативної дії системних чинників. Актуальними залишаються питання підтримки експорту, валютного регулювання, антиінфляційної політики, формування інноваційної моделі розвитку. Необхідно змінити структуру національної економіки, зробивши її менш вразливою до зовнішніх впливів.

### **Список використаних джерел:**

1. Кузнецова С. А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія / С. А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34).
2. Резнікова Н. Передумови та ризики розгортання нестабільності валютно-фінансової системи України [Електронний ресурс] / Н. Резнікова. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/gkr/052.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/052.htm)
3. Рисін В.В. Причини світової фінансової нестабільності та її наслідки для банківської системи України / В.В. Рисін // Вісник УАБС НБУ. – 2008. – № 3.
4. Рудницька О.В. Аналіз причин виникнення фінансово-економічної кризи в національній економіці [Електронний ресурс] / О.В. Рудницька. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2011\\_17\\_2/Rudnyts'ka.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Rudnyts'ka.pdf)
5. Шевцов А.І. Актуальні проблеми економіки України в контексті світової фінансової кризи / А.І. Шевцов, Г.І. Мерніков // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10).
6. Шот А.П. Передумови стабілізації національної економіки і макроекономічні пріоритети / А.П. Шот, І. Петецький // Вісник УАБС НБУ. – 2011. – № 2 (11).

**Денисов К.В.**

*Запорізький національний університет, Україна*

### **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ ЧЕРЕЗ ТАРИФНУ ПОЛІТИКУ ТРАНСПОРТНИХ МОНОПОЛІЙ**

Недосконала структура експорту продукції чорної металургії, яка переважно складається з напівфабрикатів, є одним з чинників, що гальмує якісний розвиток економіки України. В інших провідних країнах-учасниках світового металургійного ринку ситуація має кардинально інший характер, який виявляється через постійне підвищення рівня переробки первинної сталі. Результатом цього є зростання вартісних показників експорту, а також максимальне задоволення потреб споживачів. Виграє також національна економіка, яка набуває таким чином більшої спроможності протистояння кризовим коливанням світових ринків.

В Україні необхідно створити відповідні умови (або середовище), за яких відбуватиметься перебудова товарної структури експорту металопродукції. Попередній досвід регулювання експортної діяльності галузі – фіксація внутрішніх тарифів і девальвація національної валюти – сприяв, головним чином, відновленню конкурентних позицій галузі на світових ринках у короткий термін.

Позитивний ефект для підприємств-експортерів обертався збитками для держави, призводив до дисбалансу внутрішнього валютного, товарного та споживчого ринків.

Тобто державі, за рахунок певного інструментарію, необхідно змусити/схилити власників металургійних підприємств змінити підходи до розвитку експорту продукції. Метою реалізації даної політики має стати системне реформування зовнішньої торгівлі чорними металами; завданнями – обмеження, через економічні заходи, експорту продукції з низьким рівнем обробки із одночасним створенням вигідних умов для вивозу готової продукції. Зважаючи на це, основна увага тут має приділятися пошуку дієвих інструментів, за рахунок яких відбуватиметься виконання поставлених завдань і досягнення кінцевої мети.

Дані офіційної статистики щодо експорту/імпорту недорогоцінних металів і виробів з них, свідчить, що їх перевезення здійснюються, переважно, за допомогою автомобільного, залізничного та морського транспорту (табл. 1).

**Таблиця 1. Експорт–імпорт недорогоцінних металів за видами перевезення (тис.т)**

Транспорт	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
усього по Україні	32453,7	4257,4	27608,9	1740,4	28969,3	2942,5
у т.ч.						
автомобільний	710,3	851,1	633,8	515,5	738,0	707,2
залізничний вагон	14134,0	2970,9	10733,4	1050,7	11877,7	1997,6
морський	774,9	16,9	263,4	5,3	315,5	10,5

Надалі розглянемо перевезення металопродукції залізничним і водним транспортом, так як саме в них представлені державні монополії – ДП «Укрзалізниця», а також морські торговельні порти (МТП). Особливу увагу приділимо принципам побудови тарифної політики указаних монополій щодо перевезення (переробки) металургійних вантажів. Спочатку розглянемо перевезення металів залізничним транспортом.

Тарифна політика ДП «Укрзалізниця» відносно окремих видів вантажів знає кожного року змін, які стосуються встановлення спеціальних коефіцієнтів для кожного вантажу. З повним переліком тарифів і коефіцієнтів можна ознайомитися на сайті державного підприємства, а ми візьмемо до уваги коефіцієнти для чавуну та металопрокату. Для перевезення чавуну залізничним транспор-

том застосовується найнижчий коефіцієнт на рівні 1,1 (2010 р.) і 0,72 (2011 р.), а для продукції його подальшої переробки – відповідно 1,2 (2010р.) і 0,78 (2011р.). Таким чином діючі тарифні коефіцієнти створюють вигідні умови для експорту сировини, а також збільшують митну вартість (до якої включаються всі транспортні витрати) продукції подальшої переробки.

Далі розглянемо ситуацію з оплатою послуг перевалки (обробки) у МТП, які перебувають у державній власності та підпорядковуються Міністерству інфраструктури України, керівництво якого визначає принципи тарифної політики. Основи такої тарифної політики були затверджені наказом МТЗУ №392 від 31 жовтня 1995 року (зі змінами).

**Таблиця 2. Ставки на перевалку вантажів у МТП України (\$/т)**

Найменування вантажу	Акордна ставка	
	Експорт/Імпорт	Транзит
Металобрухт	12,4	11,7
Чавун у чушках	7,3	7,1
Труби	10,5	8,4
Катанка	9,2	8,4
Сталь листова не пакована	9,6	8,4
Сляби, заготовка, арматура	8,4	8,4
Сталь у рулонах, пачках	8,7	8,4

Дані табл. 2 свідчать про те, що для чавуну та первинних форм переробки сталі (сляби, заготовки, арматура) застосовуються найнижчі ставки. Одночасно з цим, для труб та сталі листової не пакованої встановлені ставки, що є вищими за металопродукцію з низьким рівнем переділу. Таким чином враховується ступінь обробки сталі та її вартість у момент продажу за принципом: глибокий ступінь обробки – висока вартість продукції – висока ставка тарифу. Аналогічно до коефіцієнтів ДП «Укрзалізниця», ставки МТП створюють вигідні умови для експорту продукції первинних форм переділу.

Сутність змін у державній регуляторній політиці, що пропонуються до обговорення, полягає у створенні економічно невикладних умов для експорту сировинної продукції з метою переорієнтації виробників на випуск продукції з глибоким рівнем переробки. Визначення вартості транспортних послуг має відбуватися наступним чином: для продукції з глибоким рівнем переділу (прокат та виробу з нього) застосовуються діючі тарифи та коефіцієнти, а для первинної

продукції (чавун, напівфабрикати, заготовка, сляби) – підвищені ставки тарифів та коефіцієнтів.

Державна регуляторна політика має змінитися таким чином, щоб, за рахунок тарифних ставок, максимально зрівняти митну вартість напівфабрикатів та продукції подальших стадій переробки. Тобто, виробникам необхідно дати зрозуміти, що маржа від експорту напівфабрикатів і готової продукції матиме однакову величину, а в подальшому – змінюватиметься на користь металопрокату з глибокою переробкою.

Наразі, проведений нами аналіз протоколів кон'юнктурних нарад Української асоціації підприємств чорної металургії засвідчив, що різниця між експортними цінами основних товарних позицій складає 10–190\$ на 1 т. Для аналізу ми порівняли ціни на сляби, квадратну заготовку, катанку, арматуру, г/к лист та г/к рулон (див. табл. 3). Ціни порівнювалися нами за 2009–2011рр., у розрізі окремих місяців – травня, вересня та грудня.

**Таблиця 3. Довідкові експортні ціни на чорні метали з України (\$/т)**

	2009р.			2010р.			2011р.		
	травень	вересень	грудень	травень	вересень	грудень	травень	вересень	грудень
сляби	н.д	380	350	570	480	480	575	580	500
арматура	325	370	360	540	490	550	640	690	620
катанка	310	355	345	530	480	550	650	690	600
квадратна заготовка	260	325	315	500	425	485	575	630	520
г/к лист	450	480	450	630	560	550	720	690	600
г/к рулон	300	455	430	540	530	530	600	650	540

По відношенню до металургійної продукції, регулювання тарифів може відбуватися таким чином, щоб вартість експорту чавуну та напівфабрикатів, за рахунок сплати високих транспортних тарифів, максимально наблизилася до вартості експорту прокату та виробів з нього. Таким чином, перед власниками металургійних підприємств постане дилема: шукати альтернативні технології транспортування напівфабрикатів або зменшувати їхню долю в загальній структурі експорту, одночасно збільшуючи частку продукції з глибоким рівнем переробки.

Збільшення плати за послуги державних транспортних монополій при екс-

порті, крім надання поштовху технологічним зрушенням, дозволить вирішити ще одне важливе для національної економіки завдання. Зростання тарифів, навіть за умови незначного скорочення існуючих обсягів перевезень, позитивно вплине на прибутковість ДП «Укрзалізниця» та морських портів. Таким чином, вони отримають певну компенсацію за той період, коли для підтримки експортної діяльності металургійних підприємств, держава свідомо йшла на прямі збитки.

**Дмитренко Е.Е., к.е.н. Федотова Т.А.**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна*

## **НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Визначення національних економічних інтересів має першочергове значення тому, що вони невіддільні від історії і традицій українського народу, системи господарювання, менталітету, культурних і духовних цінностей. Виважена реалізація національних економічних інтересів є одним із головних завдань розвитку нашої держави. Особливої гостроти ця проблема набуває останнім часом в період пошуку шляхів подолання наслідків глобальної фінансової кризи, визначення пріоритетів стабілізації вітчизняної економіки.

Під національними економічними інтересами слід розуміти сукупність об'єктивних економічних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток її економічної системи, а через неї й економіки.

Мета реалізації національних економічних інтересів полягає в підтриманні такого стану економічної сфери держави, який характеризується збалансованістю, стійкістю до негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування економіки держави і економічне зростання.

Процеси, які відбуваються на міжнародній арені та у світі загалом характеризуються високим динамізмом та досить широким застосування країнами різ-

номанітних способів і засобів, спрямованих на захист національних економічних інтересів.

Формування та реалізація власних національних економічних інтересів призвела до ситуації, яка зумовила багатосторонність інтеграційних векторів. Україні, яка прагне розвиватися незалежно та на основі партнерства та співробітництва, найближчий – європейський вектор інтеграції. Для цього потрібне значне посилення економіки країни, досягнення вищого рівня конкурентоспроможності українських товарів.

Повномасштабна інтеграції в європейські ринки надасть низку економічних переваг, серед яких – покращання інвестиційної привабливості країни, розширення ринків збуту та ін.

Не менш важливим зовнішнім фактором, що має значний вплив на реалізацію національних економічних інтересів України, є співпраця у торгівельно-економічних відносинах з головним торгівельним партнером – Російською Федерацією. Серед найважливіших негативних зовнішніх факторів, що впливають на економіку України, може бути зменшення поставок енергоносіїв з Російської Федерації і початок експлуатації нею нових трубопроводів, що обминають Україну. Оскільки Україна переважну частину російських енергоносіїв отримує як плату за транзит, це загрожує як втратою значної частини цієї плати, так і суттєвим зменшенням надходження російських енергоносіїв.

Приєднання України до СОТ суттєво покращило конкурентні позиції України на світових ринках і відповідно сприяло більш ефективній реалізації національних економічних інтересів, та надало додаткові економічні переваги: доступ до міжнародних ринків, можливість впливати для захисту національних інтересів на умови регулювання світової торгівлі, створення сприятливого інвестиційного середовища.

Україна володіє розвиненою інфраструктурою залізничного та водного транспорту. Вигідне географічне положення зумовлює проходження Пан'європейських транспортних коридорів, коридорів Організації співробітництва залізниць і транспортного коридору Європа-Кавказ-Азія. У загальній структурі екс-



порту послуг транспортні послуги становлять 66%, в структурі імпорту – 19%. Надзвичайно вигідне становище України як транзитної держави надає їй можливість забезпечувати суттєві надходження від експорту транспортних послуг, але така можливість не реалізується повною мірою. У цілому ж міжнародні транспортні коридори для України – це підвищення рівня економічної незалежності та національної безпеки; збільшення валютних надходжень; збільшення зовнішньоторговельних зв'язків України за рахунок сучасного транспортно-технологічного комплексу.

Основними механізмами реалізації національних економічних інтересів у контексті європейського вибору України є стимулювання розвитку експортного потенціалу відповідно до міжнародних та європейських норм, поступова лібералізація національних ринків з одночасним посиленням захисту окремих національних галузей від іноземної конкуренції, а також моніторинг стану національної економічної безпеки та впровадження адекватних заходів щодо відвернення і нейтралізації загроз економічній безпеці держави. При цьому інструменти та методи реалізації національних економічних інтересів повинні узгоджуватися з міжнародними та європейськими нормами і правилами регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Для стимулювання експорту та забезпечення захисту внутрішнього ринку України доцільно використовувати такі інструменти, як надання урядових гарантій експортерам, посилення нетарифного захисту «чутливих» галузей, забезпечення консультативно-інформаційної підтримки та запровадження податкових заохочень для експортерів, удосконалення системи сертифікації та ліцензування імпорту, використання системи компенсаційних зборів тощо.

Отже, реалізація національних економічних інтересів сприяє розвитку та функціонуванню економіки держави, підтриманню її збалансованого стану. Вигідне географічне положення України робить можливим реалізацію національних економічних інтересів і відкриває перед нею багатоманітність інтеграційних векторів національної економіки, головним з яких є вектор ЄС. Існує спроможна база ресурсів та можливостей для виконання національних економічних інтересів, хоча можливості нашої держави не реалізовані повністю.

**К.е.н. Корнєєв М.В.**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна*

## **ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ**

В умовах нестабільності фінансово-економічної ситуації в світі українська економіка виявила свою залежність від кон'юнктури світових ринків, слабку організацію регулювання та банківського нагляду, неспроможність вітчизняних фінансових установ зберегти платоспроможність та стійкість. Сектор не фінансових корпорацій, як основний виробник доданої вартості, найбільший створювач робочих місць та виробник товарів і послуг першої необхідності зазнає значних втрат внаслідок таких подій. Зміна орієнтацій інвесторів, пріоритетів споживачів як за кордоном так і в середині країни залишають виробничий потенціал вітчизняного сектору не фінансових корпорацій не задіяним у виробництві, обміні, розподілі та споживанні суспільного продукту. Враховуючи залежність економіки України від сектору не фінансових корпорацій, його стратегічну важливість для економічного розвитку держави слід дослідити ефективність ведення суб'єктами господарської діяльності та шляхи потенційного приросту ефективності.

Важливим є аналіз інвестиційної діяльності на макроекономічному рівні, що характеризує розвиток суб'єктів господарювання та національної економіки як єдиного цілого. Вивченням та аналізом проблеми формування інвестиційних можливостей за рахунок внутрішніх джерел займалися такі вчені, як Н. Абікаєв, Ю. Пилипенко. Основні положення щодо механізму реалізації інвестиційного потенціалу національної економіки та його вдосконалення викладено у працях А. Пересада, В. Осецького. Ці вчені приділяли також увагу аналізу особливостей інвестування в Україні. Окремі питання взаємодії банківських установ та суб'єктів реального сектору економіки знайшли відображення у працях деяких вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, О. І. Барановського, А. В. Васильєва, О. Б. Герасимової, А. О. Єпіфанова, І. В. Сала та ін.

Вітчизняний сектор не фінансових корпорацій потерпає від проблем не ефективного використання необоротних та оборотних фондів, програє в бороть-

бі за споживача закордонним виробникам, відчуває значну нестачу які потребують швидкого вирішення. Цілями роботи є проаналізувати всі аспекти даних проблем, їх вплив на господарство країни та можливі шляхи вирішення.

Починаючи з часів післявоєнної відбудови УРСР, був закладений фундамент для її подальшого промислового типу розвитку. В різні періоди існування СРСР, частка валового продукту республіки у валовому продукті Союзу коливалась в межах 17–33 %. Частка освоюваного валового продукту республіки (джерело інвестицій) в освоюваному союзному валовому продукті коливалась в межах 8–19 %. Така невідповідність у освоєнні створюваного суспільного продукту спровокувала моральне і фізичне зношування основних фондів, адже такі джерела інвестицій як мобілізація коштів населення чи іноземні інвестиції були повністю недоступними або розподілялись централізовано і не користь УРСР. В Радянській Україні в промисловості, сільському господарстві і сфері послуг було зайнято близько 75–80 % населення. Після здобуття Україною незалежності промислові ланцюги та партнерські відносини з підприємства інших, колишніх, республік Радянського Союзу були втрачені, що спровокувало спад ВВП та зайнятості. Так у 1992 р. ріст ВВП складав 0,82 %, а в 1999 році – 0,43 %.

Основними задачами регулюючих органів постав пошук зовнішніх ринків збуту для вітчизняних товарів та переорієнтацію ВПК на мирний комерційний тип функціонування. Більшість підприємств збанкрутіла та припинили свою діяльність, реєстрація безробітних почалася в липні 1992 року і офіційний статус отримувало не більше 1 % населення країни. Реальні дані з приводу зайнятості населення суттєво відрізняються від офіційних з причин навмисного спотворення статистичних даних, відсутності бажання самих безробітних реєструватися у Державній службі зайнятості. Починаючи з 2000 року ланцюговий приріст ВВП ввійшов у позитивний напрям, проте до рівня 1990 року за всі роки незалежності так і не сягнув. На протязі наступного десятиріччя ВВП постійно зростав, але з 2005 року темпи приросту почали знижуватись і 2009 році приріст був меншим 1.

Сектор нефінансових корпорацій займав домінуюче положення як під кутом зору виробника доданої вартості, так у створенні робочих місць. Це основа

сучасної української соціально-економічної системи, навколо і на основі якої будуються суспільні відносини.

Результати аналізу частки сектору у ВВП України в період з 2000 по 2010 рр. виявили тенденцію до скорочення частки ВВП що виробляється підприємствами сектору. Це досить важливий фактор, що характеризує поступові трансформаційні процеси. Поліорієнтованість знижує залежність економіки країни від падіння попиту та цін на ринку окремих товарів та диверсифікує ризики тотальних неплатежів чи масового безробіття. Чітко простежується тенденція змін часток окремих галузей сектору не фінансових корпорацій у загальній сумі ВВП. Як і раніше, обробна промисловість є ключовою галуззю господарства України, проте її роль зменшується помірними темпами, теж саме відбувається із часткою видобувної промисловості. Це підкреслює вихід України на світові ринки як виробника товарів та послуг, готових до споживання або вузлів, агрегатів, а не як сировинного придатка. Зростає значимість торгівлі. Негативним є скорочення частки будівництва що свідчить про низьку інвестиційну активність.

Загалом же, тенденція динаміки частки сектору нефінансових корпорацій є спадною, росте частка інших секторів і їх значимість для економіки країни.

**Кузнецов Р.Ю.**

*Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского,  
Российская Федерация*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РОССИИ**

Управление экономической системой предполагает законодательное регулирование хозяйственной деятельности, сбор налоговых платежей, разработку бюджетов различных уровней. Эффективность экономической системы складывается из эффективности отдельных хозяйствующих субъектов. В зависимости от типа экономической системы изменяются задачи хозяйствующих субъектов, меняются условия их деятельности.

В настоящее время в России законодательно регламентируется предпринимательская деятельность физическими и юридическими лицами. В течение последних 20 лет происходило значительное увеличение количества хозяйствующих субъектов, созданных на предпринимательской основе. Вместе с тем произошло резкое сокращение государственного сектора и падение объема ВВП по сравнению с 1990 г. Это было вызвано политическими и экономическими реформами, предусматривавшими ликвидацию прежней экономической системы.

Опыт деятельности хозяйствующих субъектов в СССР не следует рассматривать исключительно с отрицательной стороны. Важно учитывать его положительные стороны:

- наличие централизованного органа планирования экономической деятельности;
- наличие государственных стратегий развития отраслей экономики;
- централизованное распределение различных ресурсов;
- подготовка и распределение кадров в соответствии с потребностями экономической системы;
- проведение НИОКР отраслевыми НИИ, экспериментальных разработок, значительные бюджетные ассигнования на НИОКР.

Вместе с тем существовали отрицательные стороны:

- дисбаланс развития производственной и непроизводственной сфер экономики в пользу первой;
- отсутствие частной инициативы в сфере услуг, торговли, туризма и т.д.

В результате проведения политических и экономических реформ хозяйствующие субъекты получили следующие преимущества:

- законодательное регламентирование предпринимательской деятельности;
- возможность самостоятельного выбора вида деятельности;
- возможность самостоятельного выбора поставщиков ресурсов, поиска рынков сбыта.

Вместе с тем реформы сказались отрицательным образом на всех отраслях экономической деятельности. Одна часть государственных предприятий прошла процедуры банкротства и была полностью ликвидирована, другая – разделилась на множество частных мелких производств. Была нарушена система

подготовки и распределения кадров. В результате предприятия испытывают дефицит работников определенных профессий, а выпускники не востребованы в соответствии со своей специальностью. Разрушена единая система научных учреждений.

Для совершенствования управления предприятиями на государственном уровне необходимо сочетание государственных стратегий и частной инициативы. Государственные стратегии должны быть разработаны с учетом преимущества социалистической экономической системы.

На современном этапе развития производства залогом успеха в предпринимательской деятельности является инновационная деятельность.

В основу стратегии развития предприятия должен быть положен принцип постоянного внедрения инноваций во все сферы его деятельности. Под инновациями не следует понимать только технические новинки. Для разработки инноваций предприятие должно вести постоянные маркетинговые исследования. Руководство предприятий должно быть заинтересовано в постоянном повышении квалификации своих работников в соответствии с потребностями организации.

Для повышения эффективности работы отдельного предприятия недостаточно только собственных его усилий.

1. Необходима разработка государственных стратегий развития отдельных отраслей экономики и поддержка малых и средних предприятий на контрактной основе. Государство может создать инфраструктурные комплексы для различных видов деятельности. Данные комплексы могут включать не только здания и сооружения, но и коммуникации, транспортно-логистические пути. Задачей частных предприятий станет освоение предоставленных ресурсов и отчисление в государственный бюджет оплаты за их использование.

2. Важной задачей государства может стать создание автоматизированной системы учета потребностей в работниках определенных специальностей и распределения выпускников учебных заведений в соответствии с потребностями различных предприятий, с обязательством работы по специальности в течение определенного срока.

3. Государство должно быть заинтересовано в поддержке научных исследований. Частное предпринимательство в этой области не может быть эффек-

тивным, т.к. предполагает долгосрочные финансовые вложения. Рекомендуется восстановление системы отраслевых научно-исследовательских и проектных учреждений, взаимодействие этой системы с отделами НИОКР на государственных предприятиях. Коммерциализация научных разработок необходима только для реализации услуг научных учреждений частным предприятиям.

Эти направления государственной политики позволят решить проблему повышения эффективности использования ресурсов предприятий на макро- и мезоуровнях. На микроуровне появятся дополнительные возможности увеличения эффективности.

**К.х.н. Устименко В.Н. \*, Храмов В.В. \*\***

*\*Крымский экономический институт ГВУЗ «КНЭУ имени В. Гетьмана», г. Симферополь, Украина; \*\*Таврический гуманитарно-экологический институт, г. Симферополь, Украина*

## **МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ПОЖАРНОЙ ОПАСНОСТИ В ЛЕСАХ АРК**

За 18 лет (1993–2011 гг.) в лесах Крыма возникало около 2120 лесных пожаров на общей площади 2170 га, в том числе поверхностных – на 258 га. Самые большие пожары возникали в Ялтинском горно-лесном природном заповеднике. Так, пожар в 1993 году охватил площадь 460 га, в 1998 году – площадь 107 га. Ущерб, нанесенный пожарами, составил более 900 тыс. грн.

Борьба с лесными пожарами в Крыму играет важную природоохранную и ресурсосберегающую деятельность, особенно в Крыму, где собрано огромное количество эндемичных видов деревьев и другой растительности, занесенных в Красную книгу Украины. Горные леса Крыма выполняют важнейшие водоохранные, почвозащитные функции, они являются водосборной площадью, где зарождаются крымские реки, питающие водой города и поселки полуострова. Деревья и кустарники, закрепляющие склоны гор своими корнями, исключают эрозию почвы, не дают развиваться осыпям и оползням. Лес защищает поля, сады и виноградники, строения от такого грозного явления, как селевые потоки.

Тушение лесных пожаров в горной местности связано с огромными мате-

риальными и людскими ресурсами. Отсутствие лесных дорог, крутизна лесных склонов, труднодоступность лесных ущелий затрудняет тушение пожаров.

Риск пожарной опасности не поддается контролю, в целом, однако, наличие достоверного прогноза распространения и развития лесного пожара позволяет оценить угрозу природной среде, объектам экономики и населенным пунктам, принять необходимые меры по предотвращению экономического и экологического ущерба, спланировать работу противопожарных сил. В настоящее время прогнозирование лесных пожаров ведется с использованием математических моделей и компьютерной техники.

С 2008 года авторами проводится системное изучение пожарной опасности в лесах Крыма по направлениям: сбор статистических данных по численности пожаров и наносимого ими ущерба для леса (площадь пала –  $x$  – выбрана как показатель активности единичного пожара); выявление эмпирического закона распределения частот лесных пожаров по их активностям; составление аналоговых моделей развития пожара с учётом рельефа местности в форме сценария (с использованием грид-технологий).

По данным о лесных пожарах в АРК за 1953–2008 годы (1952 пожара) были выделены три статистически независимые группы пожаров, для которых предположены основные причины их происхождения: самовозгорание (в периоды гроз или засухи в горах) и возгорание из-за человеческого фактора (случайный или преднамеренный поджог лесов) [1]. Составление соответствующих статистик по группам и их дисперсионный анализ показали невозможность подбора для них теоретических законов распределения вероятностей [2], – дифференциального  $p(x)$  и интегрального  $F[p(x)]$ .

Были предложены эмпирические выражения для законов распределения  $p(x)$  и  $F[p(x)]$ , математического ожидания ( $M$ ), дисперсии ( $D$ ) в виде [3]:

$$p(x) = a \cdot x^n \cdot \exp(-b \cdot x^r), \quad (1)$$

$$F[p(x)] = \frac{\int_0^{x_j} p(x) dx}{\int_0^{\infty} p(x) dx} = \frac{\int_0^{x_j} x^n \cdot \exp(-b \cdot x^r) dx}{\int_0^{\infty} x^n \cdot \exp(-b \cdot x^r) dx}, \quad (2)$$



$$M = \frac{\int_0^{\infty} x \cdot p(x) dx}{\int_0^{\infty} p(x) dx} = \frac{\int_0^{\infty} x^{n+1} \cdot \exp(-b \cdot x^r) dx}{\int_0^{\infty} x^n \cdot \exp(-b \cdot x^r) dx}, \quad (3)$$

$$D(x) = \frac{\int_0^{\infty} (x - M)^2 \cdot p(x) dx}{\int_0^{\infty} p(x) dx} = \frac{\int_0^{\infty} x^2 \cdot p(x) dx}{\int_0^{\infty} p(x) dx} - M^2 = \frac{\int_0^{\infty} a \cdot x^{n+2} \cdot \exp(-b \cdot x^r) dx}{\int_0^{\infty} a \cdot x^n \cdot \exp(-b \cdot x^r) dx} - M^2. \quad (4)$$

Для установления конечного вида характеристических параметров для выделенных трех статистик по горным пожарам использовалась операционная система MathCad с привлечением также Grid – технологий на вычислительном Grid-ресурсе [4]. Критерием выбора формы закона  $p(x)$  было выбрано сближение величин генерального математического ожидания ( $M$ ) и абсциссы точки максимума кривой эмпирического закона распределения плотности вероятности  $p(x)$ . Получены эмпирические законы распределения частот для всех трех групп пожаров по их активности ( $x$ ) (табл. 1).

**Таблица 1. Характеристические параметры статистик к выделенным группам пожаров, полученные с помощью Grid-сервера и системы MathCad**

Эмпирический закон распределения, $p(x)$	Математическое ожидание ( $M$ ), га	Дисперсия $D(x)$ , га <sup>2</sup>	Абсцисса точки максимума кривой $p(x)$ , га
Первая группа пожаров (1288 случаев) – преимущественно с фактором случайного самовозгорания (1961, 1964, 1965, 1995, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2005 годы) – 417,0 га			
$p(x)_1 = 0,25 \cdot x^6 \cdot \exp(-1,50 \cdot x^2)$	0,39	0,01	0,38
Вторая группа пожаров (323 случая) – преимущественно с фактором непреднамеренного поджога (последствия неорганизованного туризма) – 588,9 га 1953, 1954, 1958, 1960, 1962, 1963, 1996, 1997, 2004, 2006 годы			
$p(x)_2 = 0,065 \cdot x^2 \cdot \exp(-0,162 \cdot x^8)$	0,94	0,07	1,06
Третья группа пожаров (341 случай) – с возможным фактором преднамеренного поджога (1953, 1962, 2006, 2007 годы) – 1603,2 га			
$p(x)_3 = 3,05 \cdot x^3 \cdot \exp(-1,69 \cdot x^3)$	0,75	0,10	0,73

Данные табл.1 показывают хорошее согласие эмпирических параметров составленных трех статистик с характеристиками соответствующих выборок во

всех группах зарегистрированных пожаров. Алгоритм и результаты проведенного анализа используются при моделировании пожарной опасности в лесных массивах на Первом Крымском экспериментальном Grid-ресурсе, который входит в систему мониторинга состояния окружающей среды в АРК (при обработке оперативных сообщений служб МЧС и Реском Лесного и охотничьего хозяйства (РК ЛОХ) АРК). Разрабатывается FDS-MPI приложение для расчета эмпирических моделей по всем известным законам распределения [2; 4].

Авторами, также, предлагается модельное прогнозирование риска пожаров во времени ( $t$ ), где пожар рассматривается как вид отказа экологической системы. В этом случае функция отказа системы  $P(t)$  [5, с. 30] приравняется к выражению для эмпирического закона распределения, т.е.

$$P(t) \equiv 1 - \exp(-N \cdot \lambda \cdot t) = F[p(x)] \quad (5)$$

$$\text{и} \quad \frac{d}{dt} P(t) \equiv N \cdot \lambda \cdot \exp(-N \cdot \lambda \cdot t) = p(x), \quad (6)$$

где  $N$  – возможное число пожаров ( $N = 1, 2, \dots, n$ );

$t$  – время проявления риска пожара;

$\Delta t$  – период мониторинга пожаров;

$\lambda$  – интенсивность отказов (параметр потока опасностей), определяемая по формуле (7):

$$\lambda(t) \equiv -\frac{1}{P(t)} \cdot \frac{d}{dt} P(t) \cong \frac{s}{S \cdot \Delta t}, \quad (7)$$

где  $s$  – площадь пала;

$S$  – площадь лесного массива (объекта). Получаемое трансцендентное уравнение (6) относительно  $t$  решается методом итерации.

Прогнозирование во времени статистических закономерностей пожаров позволит РК ЛОХ АРК, Совмин АРК и службам МЧС при мониторинге лесных ресурсов Крыма минимизировать риск лесных пожаров за счёт повышения оперативности мер по локализации возможных очагов их проявления.

#### Список использованных источников:

1. Джапеш Э.А. Особенности пожарной опасности в Горном Крыму / Э.А. Джапеш, В.Н. Устищенко // II Всеукраинская конференция молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов «Биосфера XXI века». Севастополь, 1–4 окт. 2009 г. – Севастополь: СевНТУ, 2009. – С. 26–28.

2. Лемешко Б.Ю. О задаче идентификации закона распределения случайной составляющей погрешности измерений / Б.Ю. Лемешко // Метрология. – 2004. – № 7. – С. 8–17.
3. Бондаренко К.Н. Статистические проблемы в экологии / К.Н. Бондаренко, В.Н. Устименко, В.В. Храмов // III Всеукраинская конференция молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов «Биосфера XXI века». Севастополь, 4–7 апр. 2011 г. – Севастополь: СевНТУ, 2011. – С. 23–25.
4. Храмов В.В. Использование нового вычислительного Grid-ресурса для решения актуальных задач экологии (моделирование и прогнозирование лесных пожаров, информационная система мониторинга зависимости состояния человека от гелиометеофакторов) / В.В. Храмов, А.А. Судаков, В.Н. Устименко // III Всеукраинская конференция молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов «Биосфера XXI века». Севастополь, 4-7 апреля 2011 г. – Севастополь: СевНТУ, 2011. – С. 144–146.
5. Михайлюк В.О. Цивільна безпека: навч. посіб. / В.О. Михайлюк, Б.Д. Халмурадов. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 158 с.

**Хаванов А.В.**

*Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна*

**ЕКОНОМІЧНА ТА ФІНАНСОВА ЗЛОЧИННІСТЬ В УМОВАХ  
ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ТА ЇЇ ВПЛИВ  
НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ**

Криміналізація національної економіки та відтворення тіньових економічних відносин на кожному етапі історичного розвитку суттєво впливає на всю систему національного господарства, й зокрема на економічну безпеку держави. Тіньові економічні відносини стають перепорою на шляху ефективних структурних перетворень в державі. Вони стримують вихід держави з економічної кризи, перетворюючи національну економіку у торгівельно-спекулятивний сировинний придаток світової економіки.

Тіньова економіка негативно впливає на економіку держави та регіонів, видаляючи з легального виробництва значну частину його факторів, знижуючи ефективність економіки і, тим самим, перешкоджаючи розширеному відтворенню та соціально-економічному розвитку. Розглядаючи тіньову економіку як загрозу економічній безпеці, багато вчених випускають з поля зору один суттєвий момент. Він полягає в тому, що джерело загрози економічній безпеці, а також фактори розвитку та зростання тіньової економіки мають ті самі передумови. Однією з публікацій, яка підтверджує актуальність даної тези, є стаття С. Глін-

кіною та Г. Клейнера. В цій публікації автори розглядають основні напрямки впливу зростання тіньової економіки на національну безпеку та роблять акцент на взаємозв'язок природи факторів безпеки з природою зростання тіньової економіки [1].

Порушення балансу інтересів елементів призводить до порушення цілісності економічної системи та посиленню факторів, що сприяють виникненню, розвитку та зростанню тіньової економіки. Визначивши логічний зв'язок понять «загроза» та «небезпека» економічної безпеки з руйнівним процесом, можна перейти до їх взаємозв'язку з явищами тіньової економіки. Тіньова економіка та тіньові економічні відносини породжуються деструктивними процесами соціально-економічної системи. Протиріччя існування системи при впливі внутрішніх та зовнішніх факторів можуть стати деструктивними протиріччями, які умови існування тіньової економіки, так і загрози економічній безпеці. Інакше кажучи, тіньова економіка є наслідком порушення цілісності системи та не вирішення деструктивних протиріч. Як приклад можна привести діалектичне протиріччя, що полягає у вартості товару, яке виявляється в протиріччі його споживчої та мінової вартості, що є основою його руху. Дане протиріччя відображається в боротьбі спекулятивного та торгівельно-промислового капіталу. Воно несе в собі загрозу цілісності державної економіки та породжує різні сектори тіньової економіки. Прикладом сектору тіньової економіки можна навести діяльність найбільших українських сировинних компаній, які, використовуючи офшорні схеми, відривають фінанси від виробництва, тим самим залишаючи виробничий процес без необхідних ресурсів і ще більше посилюють існуючу кризу реального сектору.

Логіка процесу порушення цілісності економічної системи з позиції теорії економічної безпеки та тіньової економіки простежується у наступній схемі (рис. 1) [2].

На рис. 1 показана логіка порушення цілісності економічної системи. При посиленні деструктивних факторів процес руйнування цілісності економічної системи проходить по лінії: утиск інтересів – поява факторів розвитку та зростання тіньової економіки – посилення факторів, що сприяють зростанню тіньової економіки – виникнення тіньової економіки в різних секторах – виникнення

самостійної тіньової економічної системи (яке означає руйнування цілісності економічної системи).

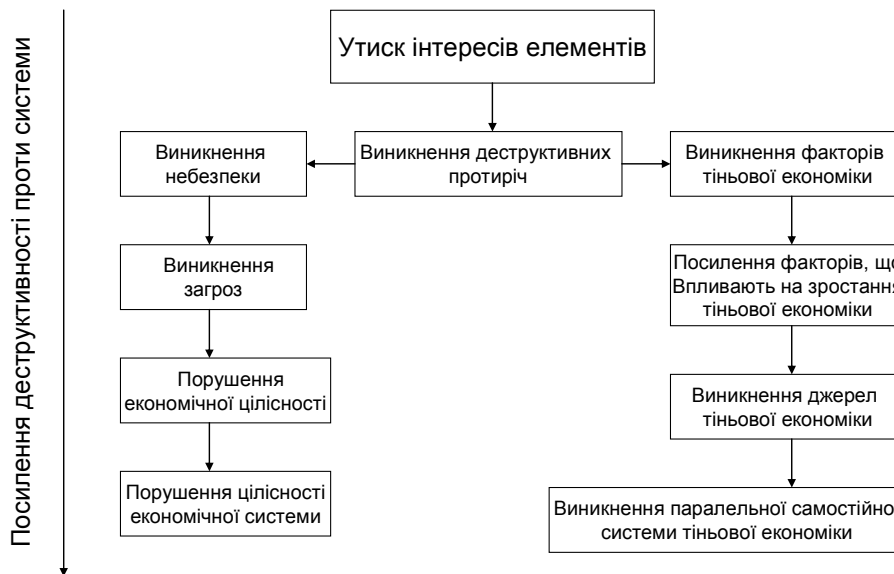


Рис. 1

Якщо логіка дослідження економічної безпеки проходить шляхом: «цілісність – загроза цілісності – захист від загроз», то дослідження проблеми тіньової економіки має проходити наступним чином: «деструктивні протиріччя, які порушують цілісність – тіньова економіка – вирішення деструктивних протиріч – відновлення цілісності (скорочення тіньової економіки)».

Вищезазначений напрям логіки вказує на те, що деструктивні протиріччя є джерелом тіньової економіки. Поява деструктивних протиріч вже вказує на те, що цілісність економічної системи порушена, а отже, потребує відновлення. Вирішення деструктивних протиріч сприяє відновленню цілісності і, як наслідок, означає зменшення рівня тіньової економіки. Таким чином, протидіяти тіньовій економіці можливо лише за допомогою заходів та засобів, спрямованих на відновлення цілісності економічної системи.

Застосування до проблеми тіньової економіки діалектичної зв'язки «небезпека-безпека», вимагає співвідносити «небезпеку» з тіньовою економікою як прояв деструктивних процесів соціально-економічної системи. До тіньового сектору, як підсистеми економіки, слід застосувати іншу категоріальну зв'язку – «впорядкованість – стихійність». Сенс її використання полягає у виділенні кон-

структивної функції тіньової економіки, як процесу впорядкування, тобто пом'якшення впливу деструктивних процесів системи. Конструктивна функція тіньової економіки виникає як спосіб нелегітимного вирішення деструктивних протиріч системи. Деструктивна функція тіньової економіки співвідноситься зі стихійністю як посилення хаосу в системі, яке призводить до її подальшого руйнування.

Розглядаючи можливість викорінення тіньової економіки, варто зазначити, що протиріччя будуть існувати доти, доки існує система. Отже, передумови для розвитку та зростання тіньової економіки закладні в самій системі. це означає, що розвиток та зростання тіньової економіки залежать від способу вирішення протиріч існування системи, які за певних умов можуть перетворитися на деструктивні.

Застосування основних діалектичних пар («безпека-небезпека» та «впорядкованість-стихійність»), дало можливість досліджувати цілісність економічної системи як вирішальний фактор. Отже, взаємозв'язок існування тіньової економіки та економічної системи визначаються за лінією: деструктивні протиріччя економічної системи – фактори тіньової економіки – тіньова економічна система – відновлення цілісності економічної системи (руйнування тіньової системи). Висновки, які були отримані в результаті проведення дослідження дали можливість визначити тіньову економіку як систему виробничих відносин, які виявляють деструктивні протиріччя, що руйнують цілісність економічної системи держави.

Масштаби тіньової економіки величезні. Проте точно виміряти її – не просто. Тіньова економіка виникає через прагнення уникнути вимірювання, тому ряд вчених використовує опосередковані методи, що дають можливість дати їй відносну оцінку.

Виникнення та розвиток тіньових сегментів економіки досліджували такі видатні вчені як О.М. Литвак, М.І. Миколаєва, М.І. Мельник, А.Ю. Шевяков. Вони робили акцент на нелегальній економічній діяльності, яка, у свою чергу, стала дестабілізуючою для всіх соціальних структур суспільства.

Розквіт тіньової економіки ряд вчених пов'язує лише з надмірним податковим тиском, залишаючи поза увагою її визначальні чинники. Насамперед це

стосується приватизації, грошово-кредитної та фінансової політики. Величина емісії, рівень облікової ставки, верхні межі обсягів рефінансування, ставки обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку тощо, у кінцевому підсумку визначають суть та характер цієї політики [3].

Дослідження австрійського економіста Фрідріха Шнайдера, що було проведене по 17 найбільш розвиненим країнам світу з 1994 по 1998 рр. свідчить про те, що масштаби тіньової економіки Заходу не просто великі, вони постійно зростають. Якщо для прикладу взяти дані за 1998 рік, то країною з найбільшою долею тіньового сектору була Греція (29% офіційного ВВП). За Грецією слідує Італія (27,8%), Іспанія (23,4%) та Бельгія (23,4%). Далі, проте з суттєвим відривом, слідує Ірландія, Канада, Франція та Німеччина (від 14,9% до 16,3%). Проте, ці оцінки дуже умовні. Точно виміряти тіньову економіку – завдання не з простих. В розвинених країнах для її оцінки використовують опосередковані методи – наприклад, «метод попиту на готівкові кошти», коли обіг надлишкової готівки, який складно пояснити звичайними причинами, співставляється з наявністю факторів, що змушують підприємства «йти у тінь» [4].

Серед «пріоритетних» видів тіньової економічної діяльності виділяють «дистаційну», «безподаткову», «корупційну», «протекціоністську» та «спекулятивну» форми ведення тіньового бізнесу. В сукупності ці форми охоплюють більшість господарських сфер економіки і тому вимагають системної контр-тіньової економічної політики держави, яка насамперед повинна протидіяти можливості нелегітимного зниження рівня витрат «тіньового виробництва» як економічній основі його виникнення.

Узагальнивши сучасні наукові уявлення природу та фактори розвитку тіньового підприємництва, можна сформулювати наступні висновки:

Тіньове підприємництво є іманентним ринковій формі господарювання. При цьому, чим більш розвиненими є ринкові відносини – тим менше шансів на його подальший розвиток. І навпаки, чим більша роль в економіці належить державі – тим більше виникає можливостей для розквіту тіньового сектору, оскільки збільшення податків та урядових соціальних зборів сприяють цьому процесу. «Корупційний бізнес» – є своєрідним видом тіньового підприємництва, ринкова діяльність, обсяг та рівень доходів якого забезпечується поперед-

ньою змовою між підприємцем та представниками державної влади. Під час такої змови, за рахунок «підриву» суспільної ефективності, створюються умови, які сприяють індивідуальній вигоді конкретного підприємця.

Держава, намагаючись виконати свої соціальні зобов'язання перед громадянами, досить часто застосовує важель встановлення «граничної ціни» на соціально значимі товари та послуги, що сприяє виникненню тіньового спекулятивного бізнесу. Спекуляція, в свою чергу, призводить до корупції, оскільки не можливо організувати масштабну спекулятивну кампанію дефіцитним товаром не підкупивши чиновників. Втручання держави в економіку у вигляді захисту вітчизняних виробників створює тіньовий потенціал «протекціоністського» підприємництва, який виникає, спираючись на пільгове оподаткування «захищеного» бізнесу.

Одним з ключових завдань, які стоять сьогодні перед науковим аналізом тіньової економіки є розкриття функціональної характеристики сфери тіньової економіки як деформованої підсистеми базових параметрів ринкової системи. Це сприятиме прискореній розробці концептуальної основи контр-тіньової економічної політики держави. Тіньовий сектор національної економіки не лише втілює інерційні тенденції негативних принципів господарювання, а й виконує функцію своєрідного соціального «показчика» ступіню реальної раціональної суспільної організації економіки. Сьогодні, перед Україною постало питання легалізації тіньового сектору економіки та використання його потенціалу на потреби розвитку. Це вимагає єднання зусиль не лише вчених-економістів, але й економістів-практиків та політиків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Глинкина С. «Высветление» экономики и укрепление национальной безопасности России / С. Глинкина, Г. Клейнер // Российский экономический журнал. – 2003. – № 5–6.
2. Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». – 2008. – №3 (27).
3. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К., 2006.
4. Экономическая теория на пороге XXI века и Глобальная экономика / под ред. Ю.М. Осипова, С.Н. Бабурина, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2003. – 992 с.



**Челпанова М.М.**

*ЮФ НУБиП Украины «Крымский агротехнологический университет»,*

*г. Симферополь*

**МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩЕЙ  
ПРОГРАММЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Перспективность совершенствования работы в сторону перепрофилирования производства украинскими аграрными предприятиями в органическое сельское хозяйство объясняется в первую очередь высоким спросом на экологически чистую продукцию. По некоторым оценкам объемы реализации органической агропродовольственной продукции в Украине составляет 4–5 млн. долл. США с потенциалом ежегодного двойного прироста. На долю органического рынка приходится всего 1% рынка сельскохозяйственной продукции страны. В Европе свыше 6–7% агропродовольственной продукции приходится на рынок organic foods [1].

Высокий потенциальный спрос на органические продукты питания подтверждается данными исследований, проведенными компанией «Appleton Mayer» в середине 2010 г. (специализация компании – маркетинг, стратегия, информационные услуги, организационный консалтинг). Так, более 60% опрошенных украинцев (из общего количества респондентов  $n = 2450$ ) остаются недовольными качеством продовольственных продуктов, в том числе по отдельным группам агропродовольственных товаров: яйцо и продукты его переработки – 72%, плодоовощная продукция – 65%, зерномучная продукция – 32%, молочная продукция – 19% и мясная продукция – 18% [2].

По данным Appleton Mayer, в настоящее время уже свыше 60% жителей Украины готовы покупать экологически чистые товары, учитывая, что их стоимость будет выше стоимости стандартных товаров. Причем наиболее востребованными признаны следующие группы органических товаров: мясо и мясная продукция (актуальность признало 39% респондентов), молоко и молочная продукция (36%), овощи и фрукты (включая продукты их переработки) (29%) [3].

В Украине органическое движение имеет высокие темпы развития (табл. 1). В настоящее время в Украине сертифицировано под органическое земледелие 121 хозяйство (свыше 270 тыс. га, что составляет 0,7% от общего объема с.-х. угодий страны). Среднегодовые темпы роста объемов органического производства в Украине – свыше 108% (для сравнения – аналогичный показатель в среднем по странам Европы составляет в среднем 110%).

Органическое земледелие наиболее развито в Одесской, Херсонской, Винницкой, Полтавской, Львовской, Закарпатской, Тернопольской и Хмельницкой областях и практически отсутствует в Крымском регионе. Средний размер Украинского сертифицированного органического хозяйства 2200–3300 га (в Европе – 36–37 га). На практике среди органических хозяйств встречаются как мелкие фермерские хозяйства размером от нескольких гектаров, так особо крупные, площадь пашни которых составляет десятки тысяч гектаров пашни. Так, например, площадь сертифицированных с.-х. угодий Ведического экологически чистого сельского хозяйства Махариши Херсонской обл. превышает 42 тыс. га [4].

**Таблица 1. Основные показатели динамики органического движения в Украине и Европе за 2005-2009 гг. [5]**

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
<i>Украина</i>					
1. Площадь, га	241980	242034	249872	269984	270193
2. Количество хозяйств	72	80	92	118	121
3. Удельный вес органического производства, %	0,59	0,59	0,61	0,65	0,65
4. Средний размер одного хозяйства под органическим земледелием, га	3361	3025	2716	2288	2233
<i>Европа</i>					
1. Площадь, га	6760320	7265950	7769860	8269350	9204250
2. Количество хозяйств	187686	203642	212218	222548	257415
3. Удельный вес органического производства, %	1,36	1,51	1,63	1,74	1,93
4. Средний размер одного хозяйства под органическим земледелием, га	36	36	37	37	36

При формировании стратегических программ отраслевого развития органического производства в АР Крым следует учитывать определенные предпочтения, обусловленные региональными особенностями. Во-первых, необходимо разработать систему развития кормовой базы для органического животноводства.

водства. Во-вторых, развитие птицеводства призвано решить частично не только проблему кормопроизводства (производство мясокостной муки), но и подготовки органических удобрений (получение помета). Перспективы развития овцеводства органического направления для получения баранины обусловлены высоким спросом на данную продукцию, вызванным региональными особенностями национального характера. В-третьих, получение урожая овощей закрытого грунта в мае, раннего картофеля в июне и овощей открытого грунта и фруктов весь летне-осенний сезон позволяет ориентировать их реализацию не только по обычным сезонным ценам на внутренних рынках, но и по более высоким – рекреантам Крымского региона, что обеспечит высокий уровень рентабельности производителю. Кроме того, такое развитие агропродовольственного сектора экономики АР Крым позволит частично решить проблему продовольственного безопасности южного региона Украины. Относительно второго принципа внедрения стратегии следует, прежде всего, отметить необходимость внедрения эффективной системы мотивации работников органических предприятий, основанной на системе штрафов и поощрений.

#### **Список использованных источников:**

1. Органические продукты питания в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eda.mk.ua/opinions/organicheskie-produkty-pitaniya-v-ukraine>
2. Исследование трендов Appleton Mayer: Готовы ли украинцы покупать экологически чистые товары? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.appletonmayer.com/data/research/2010/0912/>
3. Исследование трендов Appleton Mayer: Готовы ли украинцы покупать экологически чистые товары? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.appletonmayer.com/data/research/2010/0912/>
4. Сиряк Н. «Органику» – на поля [Электронный ресурс] / Н. Сиряк // Крымские известия. – 2010. – 7 апр. – №66 (4510). – Режим доступа: <http://www-ki-old.rada.crimea.ua/nomera/2010/066/organika.html>
5. Dynamic Data Table with Key Data From the FiBL/IFOAM Survey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consumerinfo.org.ua>
6. Organic Food: Global Industry Guide [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.organic-world.net/statistics-data-tables-dynamic.html>

**Шевцова Ю.О.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*

## **ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

Сучасні тенденції розвитку національної економіки потребують фінансування реального сектора економіки: оновлення і розвиток промисловості, енергетики, транспорту, телекомунікацій, сільського господарства тощо. За умови нестачі власних доходних джерел щорічно перед урядом постає проблема фінансування зазначених напрямів. Національна бюджетна політика повинна бути спрямована на нарощення бюджетного потенціалу та збільшення державних видатків. З огляду на це, поглиблене наукове дослідження бюджетного дефіциту має важливе значення.

Погляди науковців щодо такого явища, як дефіцит бюджету є дискусійними, тому що причини його виникнення можуть обумовлювати саме якість бюджетного дефіциту. Але якість самого бюджетного дефіциту може бути різною:

а) це може бути необхідність значних державних вкладень в економічний розвиток країни. Так він показує державне регулювання економічної кон'юнктури, прагнення забезпечити прогресивні зрушення в структурі суспільного виробництва;

б) до виникнення дефіциту можуть призвести надзвичайні обставини (війни, великі стихійні лиха і т.д.), в цей момент державних резервів не вистачає і потрібні додаткові джерела фінансування;

в) також показник від'ємного бюджетного сальдо може сформуватися внаслідок не виваженої фінансово-кредитної політики, не стабільних міжнародних та економічних зв'язків, неспроможності уряду тримати під контролем фінансову ситуацію в країні, негативних, кризових явищ в економіці як країни так і світу в цілому. В цій ситуації дефіцит повинен стривожити уряд і правлячі кола країни в цілому тому що, він відображає неефективність діючих політичних рішень і вказують на потребу зміни чи коректування економічних заходів.

В країнах з стабільним економічним розвитком, ефективно діючою фінансово-кредитною, бюджетною політикою, стійкими міжнародними зв'язками,

дефіцит держбюджету може існувати в розумних межах і відносно безболісно впливати на економічну ситуацію в країні в цілому.

Дефіцит державного бюджету здатен справляти значний вплив на соціально-економічне становище країни, а також бути чинником стримування або прискорення розвитку. Бюджетний дефіцит виникає у ситуації перевищення видатків над доходами, тому є доцільним розглянути взаємозв'язок між дефіцитом та доходами, видатками, ВВП.

Спостерігається негативна тенденція зростання дефіциту державного бюджету протягом 2000–2011 років, що обумовлено відставання темпів зростання бюджетних доходів порівняно зі зростанням бюджетних видатків (табл. 1). Так, частка дефіциту у доходах протягом зазначеного періоду перевищує частку дефіциту у видатках бюджету, що свідчить про різке зниження ефективності виробництва, наявність значного тіньового сектора в економіці та значним зростанням та нераціональною структурою бюджетних видатків.

**Таблиця 1. Динаміка дефіциту бюджету за 2000–2011 роки (млрд.грн)**

Роки	Показники		
	Дефіцит державного бюджету до загальної суми доходів, %	Дефіцит державного бюджету до загальної суми видатків, %	Дефіцит державного бюджету до ВВП, %
2003	0,7	0,7	0,2
2004	12,3	11,0	3,3
2005	6,4	6,0	1,8
2006	2,2	2,1	0,7
2007	3,5	3,4	1,1
2008	3,8	3,7	1,2
2009	15,6	13,5	3,6
2010	30,8	23,5	6,8
2011	9,8	8,9	2,3

Макроекономічна ситуація, яка почала погіршуватись ще наприкінці 2008 року через вплив світової фінансово-економічної кризи, стала мало некатастрофічною. Збільшення видатків державного бюджету супроводжувалось скороченням виробництва. Однак, було зламано цю тенденцію до падіння у промисловості, що сформувалась у кризових 2008–2009 роках. Відновлення промислового виробництва, яке розпочалось у березні 2010 року за підсумками 2010 року забезпечило ріст у промисловості на 11 відсотків, що є найвищим темпом з 2004 року.

Отже, зважаючи на значущість проблеми дефіциту державного бюджету, дефіцит державного бюджету України зумовлений такими негативними явищами:

- різким зниженням ефективності виробництва супроводжується скороченням обсягів валового внутрішнього продукту;
- значним зростанням та нераціональною структурою бюджетних видатків;
- наявність значного тіньового сектора в економіці і низькою податковою дисципліною;
- підвищення загального рівня цін до чого призводять значні інфляційні процеси у країні.

Іншим негативним явищем стало надмірне збільшення видаткової частини бюджету за рахунок дотацій, які надає держава певним галузям (енергетика, вугільна промисловість та інші). На кінець, невідповідність наявних фінансових можливостей держави структурі бюджетних витрат.

#### **Список використаних джерел:**

1. Розрахунки автора за офіційними даними Міністерства фінансів України, Національного банку України та Державної служби статистики України.
2. Оперативна оцінка Державної служби статистики України.

**Д.э.н. Шинкевич А.И., Фаррахова А.А., Галимулина Ф.Ф.**

*Казанский национальный исследовательский технологический университет,  
Российская Федерация*

### **АУТСОРСИНГ КАК СРЕДСТВО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ МОДЕЛИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ**

В настоящее время в условиях активного развития экономики усиливается конкуренция в сфере научно-технических исследований и высокотехнологичных производств инновационного характера между фирмами разных стран. Наиболее перспективным направлением повышения конкурентоспособности орга-

низаций в последние десятилетия становится инновационная деятельность компаний. Актуальным, но в то же время достаточно капиталоемким становится такой инструмент повышения конкурентоспособности, как разработка технологической платформы. Термин технологической платформы впервые был предложен Еврокомиссией для обозначения тематических направлений, в рамках которых сформулированы научно-технические приоритеты в 7-й Рамочной Программе Евросоюза. Данный инструмент представляет собой коммуникационную площадку для взаимодействия бизнеса, науки, потребителей и государства по вопросам модернизации и научно-технического развития по определенным технологическим направлениям. Основной целью данной модели является стимулирование инновационной активности предприятий.

Все большее распространение в инновационной деятельности предприятий находит такой вид услуг, как аутсорсинг – организационно-экономическое решение о выделении непрофильных бизнес-функций или частей бизнес-процесса компании стороннему подрядчику, способствующее прозрачности бизнес-процессов, повышению инвестиционной привлекательности и соответственно, повышению конкурентоспособности бизнеса в целом. Новое исследование аналитической компании «Horses for Sources» (HfS) в области стратегического аутсорсинга уверяет, что как только предприятия передают на аутсорсинг свои бизнес-процессы, их внимание быстро переключается от экономии к инновациям.

Важность применения инновационного аутсорсинга в современных компаниях обусловлена тем, что он позволяет с максимальной эффективностью использовать сильные стороны участников экономических отношений, добиваться конкурентных преимуществ за счет возможности каждой из сторон выполнять те функции, в которых она наиболее успешна, получать более дешевое обслуживание непрофильных направлений деятельности и, в то же время, высокое качество производимых работ, высококвалифицированное обслуживание профильных направлений. Что касается крупных предприятий, то они еще получают дополнительную экономию от масштаба производства. При этом использование услуг аутсорсинга позволяет снизить внутренние издержки компании, добиться высокого качества выполненных работ за счет высокой квалификации сотрудников поставщика услуг аутсорсинга.

В рамках модели технологической платформы следует вести речь о внутрикорпоративном аутсорсинге. Так крупные российские корпорации, «приватизировавшие» многие профильные отраслевые вузы, работают с ними по принципу внутрикорпоративного аутсорсинга. В условиях большой корпорации налаживание внутрикорпоративного аутсорсинга – между производственными и исследовательскими компаниями происходит быстрее. Но перспективные идеи могут разрабатываться и на стороне, как делают тот же «Норильский никель» и МГУ по водородному проекту. Для поиска свежих идей есть свои отделы в «Базэле», «Русале» и других крупных отечественных кооперациях. Не отстают в данном направлении и банковские структуры: в «ВТБ» успешно работает инвестиционное подразделение, в чьи обязанности входит поиск новых идей и оформление их в венчурную оболочку. Большинство корпораций, которые способны у нас выступить драйверами научно-технологического развития, до сих пор не сформировали внутри себя систему «управления знаниями». Между тем, крупнейшие западные компании, действуя в стратегии и по канонам технологии «управления знаниями», включили в собственную систему обмена инновационно-технологическими и научными знаниями ведущие российские технические вузовские/исследовательские центры. ТНК развернули в России свои исследовательские подразделения, которые формируют костяк российского инновационного сектора экономики. Это отличается от ранее реализовавшихся иностранными компаниями стратегий приглашения российских специалистов в свои R&D-подразделения. Сейчас, по экспертным оценкам, преобладает передача исследований и разработок на аутсорсинг (особенно, если базовые процессы, в частности, управление и продвижение на рынок, а также выявление рыночной ниши-потребности остается за заказчиком разработки). Целью корпораций является, в первую очередь, снижение себестоимости исследований за счет привлечения к работе более дешевых высококвалифицированных кадров, а также получение сравнительно недорогого доступа к разработкам российских научных организаций. Исследования, которые проводят подразделения этих ТНК, носят в основном прикладной характер.

Особенно широко практика аутсорсинга стала развиваться в международной торговле, где факторы производства разделены географическими граница-



ми, экономическими барьерами, а часто и расстоянием, затрудняющим перелив факторов производства.

Развитию аутсорсинга способствует влияние таких общеэкономических факторов, как глобализация деловых отношений, повышение роли информации на модификацию деловых операций, научно-технический прогресс. Благодаря аутсорсингу в развивающихся странах создаются новые рабочие места, требующие высокого образовательного и профессионального уровня, увеличивается число желающих получить технические специальности. В развивающиеся страны переносятся отделы по разработке новой продукции. Наблюдается рост количества патентов, которые получают в США представители развивающихся стран. Среди новых индустриальных стран наибольшее число организаций, занимающихся НИОКР, размещено в Сингапуре, на Тайване, в Индии и в Китае.

Предпосылками применения российскими компаниями услуг аутсорсинга на внутреннем рынке являются: нехватка собственных ресурсов (специалистов соответствующей квалификации), необходимость выполнения проекта в сжатые сроки и высвобождение внутренних ресурсов для решения других задач. Однако, несмотря на достигнутые успехи в развитии аутсорсинга есть немало причин, сдерживающих дальнейшее развитие аутсорсинга: отсутствие видимого экономического эффекта от использования аутсорсинга и риски потери контроля или утечки важной информации. Аутсорсинг IT-услуг пока не получил большого распространения по причинам недоверия к качеству оказываемых услуг, боязни за информационную безопасность компании, а также некоторого противодействия информационных подразделений компаний, которые видят здесь угрозу собственному существованию. Исследование «HfS» показало, что половина компаний, передающих на аутсорсинг бизнес-процессы, недовольны инновационной составляющей аутсорсинга. Однако большинство респондентов видят в аутсорсинге значительный потенциал для достижения своих целей в течение двух ближайших лет. Высокий инновационный потенциал респонденты присвоили специализированным отраслевым (например, финансовым), аналитическим и иным бизнес-процессам, таким как закупки и поставки, а также найм персонала.

Таким образом, в рамках модели технологической платформы эффективным средством стимулирования инновационной активности выступает внутри-

корпоративный аутсорсинг. Задача государства – осуществление координации развития научно-технологического модуля посредством «мягких» способов управления, среди которых кластерная политика. Но, прежде всего, государство своими действиями должно убедительно продемонстрировать интерес к осуществлению внятной технологической политики.

**Якушев А.А.**

*Классический приватный университет, г. Запорожье, Украина*

### **ЕВРО 2012 – СТИМУЛ, ИЛИ ЯКОРЬ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ?**

Влияние ЕВРО–2012 на экономику Украины сложно переоценить. Практически нет отрасли экономики или сферы общественной жизни, в которых не произойдет изменений к лучшему в связи с подготовкой к проведению чемпионата. Отстраиваются гостиницы, ведется прокладка и ремонт линий электропередач, подстанций, модернизируются поезда и реконструируются железные дороги, рассматривается возможность введения скоростных поездов Киев–Львов и Киев–Донецк. Украина встретит евробчемпионат с европейским качеством жизни.

Но кроме околофутбольной темы необходима еще и экономическая подоплека, а вот здесь возникают огромнейшие проблемы. Организация и проведение финальной части чемпионата Европы по футболу в 2012 году в Украине и Польше может привести к ухудшению, а не к ожидаемому улучшению экономической ситуации в этих странах. Сегодня в государственном секторе никто не питает иллюзий насчет окупаемости Евро-2012, хотя сразу же после выигрыша права на проведения чемпионата, власти заявляли о трехкратном увеличении инвестиций.

Стоит отметить, что последние несколько лет крупные международные спортивные мероприятия приносили только убытки государствам-организаторам. Например, прошлый чемпионат Европы по футболу в Австрии и Швейцарии окупил чуть более половины вложенных средств, а убытки от проведения

чемпионата мира в ЮАР в 2010 году составили более 4 миллиарда евро. Огромные экономические проблемы, которые сейчас имеет Греция, возникли, в частности, из-за чрезмерных расходов на организацию в 2004 году Летней олимпиады. То мероприятие в значительной степени финансировалось за счет кредитных средств и создало бюджетный дефицит, который позднее было очень трудно преодолеть.

По последним данным Украина планирует потратить на организацию Евро-2012 около 14 миллиардов долларов, что составляет около 40% доходов бюджета прошлого года и 10% прошлогоднего ВВП (табл. 1).

В рамках подготовки к Евро украинские власти приняли решение построить 2 новых стадиона и отреставрировать 2 уже имеющихся:

- «Донбасс Арена» в Донецке (построен с нуля);
- «Арена Львов» в Львове (построен с нуля)
- НСК «Олимпийский» в Киеве (реконструкция);
- «Металлист» в Харькове (реконструкция).

В настоящее время все 4 стадиона сданы в эксплуатацию. Последним, 29 октября 2011 года, был сдан «Арена Львов». Однако следует отметить, что на львовской и киевской аренах еще должны провести некоторые работы, которые обещают закончить к началу футбольного чемпионата. Центральный объект еврочемпионата в Украине – НСК «Олимпийский». Стоимость его реконструкции изначально оценивалась в 1,5 млрд. грн., потом смета выросла до 2,1 млрд., а итоговая цифра, похоже, перевалит за 4 млрд. грн. Для сравнения, в Донецке за 1,5 млрд. грн. был построен новый стадион «Донбасс-Арена» и выполнены все работы в прилегающих к нему зонах. Может причина «экономичности» донецкого стадиона в том, что его строил частный инвестор, скрупулезно считающий собственные денежки, а в столичный стадион щедрой рукой всевозможных властей вбухивались бюджетные средства.

Кроме стадионов, очень важным пунктом подготовки страны к Евро 2012 стала модернизация украинских аэропортов. Всего было запланировано обновить и привести в соответствие европейским стандартам 4 крупнейших аэропорта:

- Международный аэропорт «Борисполь» (г. Киев);
- Международный аэропорт «Донецк»;
- Международный аэропорт «Львов»;
- Международный аэропорт «Харьков».

**Таблица 1. Смета расходов на проведение чемпионата Евро 2012**

Статьи расходов	Сумма затрат, млн. грн.			
	В том числе			Всего
	Гос. бюджет	Местный бюджет	Прочие источники	
Строительство и реконструкция стадионов (включая обустройство пристадионной территории)	5298,73	379,98	3697,69	9376,4
Строительство и реконструкция тренировочных баз	287,63	9,17	516,8	813,6
Проектировка, строительство, реконструкция и ремонт аэропортов	8727,76	344,37	3727,08	12799,21
Строительство и реконструкция железных дорог	2136	-	16258,02	18394,02
Строительство, реконструкция дорог общественного пользования согласно европейским стандартам	37999,4	-	9005,03	47004,43
Обустройство пунктов пропуска через госграницу	570,27	-	71,9	642,17
Создание современных систем для обеспечения предоставления услуг общественного транспорта, а также контроль за безопасностью на дорогах	5368,63	5129,59	307,7	10805,92
Строительство, реконструкция гостиниц, общежитий и прилегающих к ним территорий	1016,8	-	32537,47	33554,27
Обеспечение общественного порядка, безопасности людей, противодействие террористическим действиям	489,24	-	-	489,24
Создание современных систем помощи в случае возникновения чрезвычайных ситуаций	989,24	50,15	-	1039,39
Защита прав интеллектуальной собственности УЕФА и его коммерческих партнеров	4,98	-	-	4,98
Обеспечение медицинских услуг	741,81	571,86	-	1313,67
Строительство и ремонт линий электропередач	664,67	222,84	3063,828	3951,338
Создание оптимальных условий для работы СМИ, введение современных информационно-телекоммуникационных технологий	559,65	59,25	2400	3018,9
Строительство и реконструкция в Киеве, Львове, Донецке, Харькове и в прилегающих к ним территориях инфраструктуры и создание спец. тур. маршрутов	231,28	36,3	20	287,58
Реставрация, ремонт, музеев, театров, библиотек	743,65	289,66	48,8	1082,11
Выпуск сувенирной продукции	8,2	52,93	61,17	122,3
Подготовка национальной сборной Украины	58,67	-	-	58,67
Создание атмосферы праздника	10,6	65,11	66,9	142,61
Подготовка стюардов, волонтеров, рабочих сферы обслуживания, медиков и т.д.	42	-	0,15	42,15
Создание организационных и правовых условий для привлечения инвестиций	6,857	-	-	6,857
Обеспечение получения небюджетных средств	81,09	-	-	81,09
Совокупные расходы на проведение финальной части Евро 2012	66037,087	7211,21	71782,608	145030,91

Подготовка достаточного количества мест для размещения болельщиков – важный пункт в подготовке Украины, где в отличие от Польши наблюдается

большой дефицит гостиничных номеров должного уровня. Согласно планам властей в стране предполагается построить порядка 70–80 новых гостиниц для принятия гостей Евро 2012. В целом в четырех городах, принимающих европейский чемпионат, запланировано построить 37,56 тыс. номеров.

Транспортное сообщение – одно из самых слабых мест в украинской подготовке к европейскому футбольному чемпионату 2012 года. Изначально к Евро 2012 предполагалось построить и отремонтировать 3460 км автодорог. Однако из-за проблем с финансированием активно работы в этом направлении начали производить только в 2010 году, по итогам которого Укравтодор отчитался о строительстве и модернизации 973 км дорог. В 2011 году рассчитывают модернизировать еще 1292 км дорог.

Украинские железнодорожные вокзалы продолжают обновляться и в 2012 году: в этом году будет осуществлена реконструкция трех вокзалов и восьми вокзальных комплексов. Укрзализныця совместно с польскими коллегами начала принимать заявки на групповые перевозки болельщиков во время Евро–2012. На данный момент уже поступила заявка в Польские железные дороги на перевозку 1500 болельщиков из Швеции в Киев. Также согласно запросу туристической компании Eucocult прорабатывается заявка на перевозку болельщиков футбольной сборной Королевства Нидерланды по той же схеме, из Хелма в Харьков.

Министерство инфраструктуры Республики Польша рассмотрит возможность упрощения контроля разрешительных документов на перевозку пассажиров украинскими автоперевозчиками.

Разработано большое количество проектов, которые будут проходить в Украине и Польше во время чемпионата и оставят после себя наследство на долгие годы.

По мнению экспертов, окупить затраты на проведение чемпионата Евро-2012 для Украины будет крайне сложно. По последним оценкам правительства, сумма, на сегодняшний день вложенная в чемпионат, составила около 115 миллиардов гривен. Из них более половины – 63 миллиарда гривен были выделены из государственного и местных бюджетов. Изначально планировалось, что большую часть бюджета Евро–2012 оплатят частные инвесторы, однако в связи с кризисом и заморозкой 80% объектов строительства в стране эти планы поменялись. Структура ожидаемых доходов приведена в табл. 2. Для стимулирова-

ния инвесторов, правительство ввело частичную компенсацию кредитов, предназначенных для строительства гостиниц.

**Таблица 2. Оценка ожидаемого дохода от проведения ЕВРО 2012**

<b>Представители бизнеса</b>	<b>Статьи доходов</b>	<b>Ожидаемая сумма дохода, млн евро</b>
УЕФА	Проведение чемпионата Европы по футболу 2012 года в Украине и Польше Продажа телетрансляций чемпионата, продажа билетов, спонсорские контракты, продажа сувенирной продукции	1300
Туроператоры	Организация авиаперелетов, проживание, питание, трансфер, экскурсионное обслуживание	200
Рекламисты	Оказание всевозможных рекламных услуг	110
Пассажирские перевозчики	Трансфер пассажиров из числа прибывших туристов и местного населения.	30
Букмекеры	Прием ставок (нелегальный)	27
Мобильные операторы	Роуминг	24
Владельцы квартир	Сдача жилья в аренду	6
Отели	Гостиничные услуги	4
Ресторанный бизнес	Услуги общепита	3,1
Торговцы и ремесленники	Изготовление и продажа сувениров	3

УЕФА ожидает доход от в размере 1,3 млрд. евро. Это несколько больше, чем от проведения Евро–2008 в Австрии и Швейцарии. Большая часть прибыли от чемпионата получит Европейская футбольная ассоциация. Эта организация проводит соревнования сборных и клубов на территории Европы и обладает исключительными правами на телетрансляцию первенств, рекламу на чемпионатах и продажу билетов. Основным требованием ассоциации во главе с Мишеллем Platini к Украине стало освобождение УЕФА от налогообложения в обмен на право проведения финала в нашей стране.

Анализируя сложившуюся ситуацию можно сделать следующие выводы:

- не все расходы на организацию мировых спортивных мероприятий имеют положительное влияние на экономическое развитие государств;
- не все подготовительные мероприятия можно рассматривать, как быстроокупаемые инвестиции с целью получения прибыли при проведении Евро–2012. Большая часть вложений имеет социально-культурное значение для всей нации.

Результаты титанических усилий, включая, новые спортивные сооружения, аэропорты, дороги, железнодорожные вокзалы и другие станут достоянием нашего народа на долгие годы.

- Учитывая негативный опыт стран-организаторов прошлых подобных мероприятий, необходимо провести обоснованные расчеты по экономии вкладываемых средств с тем, чтобы уйти от печальных последствий, постигших Грецию и ЮАР.

- В любом случае, проведение Евро–2012 – это исключительный шанс для Украины заявить о себе на мировой арене внешнеэкономических отношений. Чемпионат может стать своеобразным импульсом для привлечения иностранных инвестиций в нашу страну и налаживания новых деловых связей с новыми зарубежными партнерами в различных сферах бизнеса.

## ЗМІСТ

### Розвиток системи ринкової взаємодії

<i>Алтухова Н.В.</i> Знання як джерело синергії виробничого кластеру.....	3
<i>Борлакова Т.М.</i> Единый налог на вмененный доход в 2011 году.....	7
<i>Ильченко С.В.</i> Тенденции пространственного развития транспортных систем.....	10
<i>Ишханов А.В.</i> Трансформация мирового аграрного хозяйства в условиях современного экономического кризиса.....	13
<i>Ларкина Н.Г.</i> Формирование портфеля взаимоотношений компании с партнерами на промышленных рынках.....	16
<i>Нікішина О.В.</i> Система економічних інтересів інтегрованого ринку зерна: протиріччя та взаємодії.....	23
<i>Петровская А.А.</i> Усиление взаимодействия государства и бизнеса на основе государственно-частного партнерства в рыночной экономике России.....	26
<i>Ремез И.Г.</i> Актуальность проблемы обеспечения качества конечного продукта отрасли инфокоммуникаций и лояльность клиентов.....	29
<i>Семенова Л.У.</i> Анализ поступления налогов и сборов в бюджетную систему Карачаево-Черкесской республике за 2010 год.....	34
<i>Текеева Х.Э.</i> Налогообложение и учет праздничных мероприятий в организации.....	38
<i>Чомаева Р.А.</i> Поступление налогов и сборов и исполнение индикативных показателей по Северо-Кавказскому федеральному округу.....	41

### Регіональні особливості розвитку АПК.

#### Формування і використання трудових ресурсів

<i>Боярчук Л.В., Холодницька А.В.</i> Можливості використання золи «Чернігівської ТЕЦ» ТОВ фірми «ТехНова» у сільськогосподарському виробництві.....	46
<i>Клокар О.О.</i> Характеристика якості відтворення грошової та матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.....	49



<i>Тісунова В.М., Кисла О.А.</i> Особливості використання ресурсного потенціалу в сільському господарстві Луганської області.....	53
---	----

### **PR-технології та рекламні проекти**

<i>Бондаренко Ю.Р., Юрченко Е.В.</i> Современные методы медиаметрической оценки эффективности Интернет-рекламы.....	56
<i>Петрова О.А.</i> Контекстная реклама как инструмент продвижения в Интернете.....	60

### **Інші питання економіки**

<i>Tkachenko I.V.</i> The Human Capital as the Key Factor of Competitiveness of National Economy.....	64
<i>Базылев Н.И., Кивуля Д.С.</i> Планетарная собственность: сущность и структура.....	66
<i>Борисова А.С.</i> Информационное обеспечение процесса мониторинга проектов электронного правительства регионов.....	70
<i>Возьянова В.І.</i> Важливі аспекти ціноутворення на ринку інформаційних продуктів та послуг.....	73
<i>Габдуллина Э.И.</i> Этапы развития отношений власти и бизнеса.....	75
<i>Грабчук О.М.</i> Джерела нестабільності розвитку національної економіки України.....	80
<i>Денисов К.В.</i> Державне регулювання товарної структури експорту продукції чорної металургії через тарифну політику транспортних монополій.....	83
<i>Дмитренко Е.Е., Федотова Т.А.</i> Національні економічні інтереси та їх реалізація в умовах глобалізації.....	87
<i>Корнєєв М.В.</i> Історичні передумови розвитку сектору нефінансових корпорацій в Україні.....	90
<i>Кузнецов Р.Ю.</i> Совершенствование управления экономической системой России.....	92
<i>Устименко В.Н., Храмов В.В.</i> Минимизация рисков пожарной опасности в лесах АПК.....	95

<i>Хаванов А.В.</i> Економічна та фінансова злочинність в умовах державної заборгованості та її вплив на економічну безпеку України.....	99
<i>Челпанова М.М.</i> Механизмы реализации ресурсосберегающей программы конкурентоспособности аграрных предприятий.....	105
<i>Шевцова Ю.О.</i> Передумови виникнення дефіциту державного бюджету України.....	108
<i>Шинкевич А.И., Фаррахова А.А., Галимулина Ф.Ф.</i> Аутсорсинг как средство стимулирования инновационной активности предприятий в рамках модели технологической платформы.....	110
<i>Якушев А.А.</i> Евро–2012 – стимул, или якорь украинской экономики?.....	114

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

**АЛЬЯНС НАУК: ВЧЕНИЙ – ВЧЕНОМУ**

Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції

Київ • 15–16 березня 2012 р.

У шести томах

Том 2. Актуальні питання економіки сьогодення

*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 15.03.12. Підписано до друку 27.03.12.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Спосіб друку – різнограф.  
Ум.др.арк. 6,5. Тираж 100 пр. Зам. № 0312-02.

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

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

тел. +38 (067) 972-90-71

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

