

МАТЕРІАЛИ
VIII Міжнародної науково-практичної конференції
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ РЕФОРМИ
В КОНТЕКСТІ
ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ»

Київ · 29–30 листопада 2012 року

У двох томах

Том 1. Актуальні економічні та соціальні питання

Київ – Дніпропетровськ
2012

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М.Х. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне.

Члени оргкомітету:

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

С 69 Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 листоп. 2012 р. : В 2 т. – К.-Д. : Біла К.О., 2012.

ISBN 978-617-645-085-6

Т. 1 : Актуальні економічні та соціальні питання. – 2012. – 106 с.

ISBN 978-617-645-086-3

У збірнику надруковано матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України».

Даний том містить роботи по секціях: «Соціально-економічна трансформація в контексті інтеграційного вибору України», «Регіональна економіка і проблеми муніципального розвитку», «Розвиток інформаційних систем в економіці», «Альтернативні методики викладання в економічних ВНЗх».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336
ББК 65.02**

ISBN 978-617-645-085-6

ISBN 978-617-645-086-3 (Т.1)

© Авторський колектив, 2012

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ

К. е. н. Бойко А. В.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У НАПРЯМІ «ТОРГІВЛЯ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК»

У контексті глобальних викликів сучасності [1] та враховуючи тенденції функціонування світової економіки [2], найбільш перспективним напрямом розвитку на усіх рівнях від підприємства до глобальної економіки, на наш погляд, є забезпечення стійкості розвитку. Загальними принципами розвитку повинні стати збалансованість економічної, соціальної та екологічної складової функціонування суспільства. У цьому напрямі розроблено проект Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Так, цей проект базується на таких цінностях і принципах як демократія та верховенство права, повага до прав людини та засадничих свобод, належне урядування, ринкова економіка та збалансований розвиток [3]. Частиною Угоди про асоціацію повинна стати Угода про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (ГВЗВТ). ГВЗВТ є частиною політики ЄС, спрямованої на встановлення стабільних і сприятливих сусідських стосунків шляхом зміцнення економічних зв'язків. Вона покликана наблизити Україну до ЄС шляхом відкриття ринків для товарів та послуг, наближення стандартів економічного управління до європейських і створення інституцій сумісних з європейськими нормами.

ГВЗВТ передбачає широкий спектр пов'язаних із торгівлею питань («всеохоплююча угода»), а її метою є усунення перепон для торгівлі, що виникають «поза кордонами» держав, шляхом нормативно-правового наближення, а також більше відкриття внутрішнього ринку ЄС для України («глибока угода»). Одним з напрямів ГВЗВТ є торгівля і сталий розвиток. У розділі «Навколишнє середовище» проекту Угоди про асоціацію та Порядку денного асоціації Україна-ЄС серед пріоритетів співробітництва визначено такий напрям як популяризація сталого розвитку та «зеленої економіки».

Розділ «Торгівля та сталий розвиток» у ГВЗВТ є цивілізаційним елементом, що відображає вплив громадянського суспільства на суспільно-політичні та соціально-економічні процеси. У ньому йдеться переважно про екологію та стандарти праці, що є важливим для забезпечення розвитку суспільства. Зрештою, торгівля здійснюється не тільки задля самої торгівлі, але й для мінімізації негативного впливу розвитку промисловості та аграрного сектору, загалом для того, щоб суспільство розвивалося. Очевидно, що забезпечення національної конкурентоспроможності шляхом, наприклад, забруднення навколишнього середовища є безперспективним, оскільки це знищення основ збалансованого розвитку суспільства.

Під терміном «сталий розвиток населених пунктів», відповідно до нормативно-правової бази України, слід розуміти «соціально, економічно і екологічно збалансований

розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів ..., технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини» [4]. Слід також підкреслити, що збалансований розвиток є основним напрямом розвитку провідних країн світу у XXI ст., альтернативи якому не існує, адже інший шлях призведе до світової екологічної катастрофи. Відтак сучасні угоди без передбачення співробітництва у сфері за безпечення сталого розвитку неможливі, оскільки виробництво і торгівля впливають на довкілля, що змінює умови конкуренції на ринку.

Також євроінтеграція України обумовлює доцільність створення прозорої правової основи регулювання системи надання державної допомоги, гармонізованої з правилами ЄС [5, с. 52]. Зокрема, доцільно врахувати існуючі так звані «групові виключення», що є затвердженими у ЄС, а саме: дозволяється пряме та опосередковане державне фінансування проектів з екологічним ефектом, заходів з усунення наслідків екологічних та техногенних катастроф, стихійних лих, запровадження нових енергозберігаючих технологій, розбудови інфраструктури підтримки науково-дослідної та інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, програм реалізації структурних перетворень у депресивних регіонах, проектів підвищення кваліфікації осіб, що втратили роботу внаслідок ініційованих державою (чи наднаціональними органами), заходів щодо реструктуризації промисловості.

Варто зазначити, що економічний вплив створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС оцінюється дуже позитивно для розширеної ЗВТ та дещо менш позитивно для більш обмеженої ЗВТ [6, с. 25]. Так за сценарієм розширеної ЗВТ ЄС та Україна максимально зменшують тарифи і досягають найвищих рівнів наближення регулятивної бази, що призводить до зменшення стандартних видатків, видатків на перетин кордону, на торгівлю послугами та зростання прямих іноземних інвестицій. Приріст добробуту є найбільшим у довгостроковій перспективі розширеної ЗВТ з 5,3% зростанням добробуту в українській економіці [6, с. 26]. Водночас, аналіз динаміки основних питомих показників зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС свідчить про погіршення конкурентних позицій національних товаровиробників на європейському ринку, поглиблення нерівномірності товарного обміну між сторонами, посилення негативного тиску на українську валюту у результаті від'ємного сальдо торговельного балансу із країнами ЄС (табл. 1).

За різними оцінками на розвиток зовнішньої торгівлі України загалом (у тому числі з країнами ЄС) мали вплив такі негативні чинники у державній політиці, як відсутність чіткої стратегії структурних змін економіки, слабкий механізм фінансової державної підтримки розвитку експорту, низький рівень інвестування в інноваційну модернізацію експортоорієнтованих виробництв, високий рівень витрат, пов'язаних з

зовнішнім державним боргом, не вигідні умови кредитування експорту, слабкість протидії спекулюванню з відшкодуванням ПДВ та з експортними операціями через офшорні компанії [5, с. 46].

Таблиця 1. Окремі показники зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС [7, с. 6]

Показники	Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сальдо балансу		-3629,2	-7919,1	-10509,4	-5914,9	-5884,1	-7568,0
Коефіцієнт покриття експортом імпорту		0,80	0,68	0,68	0,68	0,73	0,74
Питома вага експорту у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, %		31,3	29,0	28,2	25,4	25,7	26,3
Питома вага імпорту у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, %		36,9	37,8	35,5	36,4	33,4	32,8

Загалом підписання Угоди про ГВЗВТ між Україною та ЄС призведе не лише до змін абсолютних показників зовнішньої торгівлі у напрямі їх зростання, але й удосконаленню інституційного та інституціонального середовища в Україні. У межах розширення торговельних відносин між Україною та ЄС пріоритетом співробітництва повинно стати забезпечення збалансованого розвитку, що відповідатиме глобальним викликам сучасності.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: наук. вид. / А. С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
2. Базилевич В. Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності / В. Д. Базилевич // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (15–16 лист., 2012 р.). / за ред. В. Д. Базилевич та ін. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2012. – С. 11–15.
3. Порядок денний асоціації Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eu_uk_chronology/association_agenda_ukr.pdf
4. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» № 1359–XIV від 24.12.1999 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 1. – С. 6.
5. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період. – К.: НІСД, 2011. – 72 с.
6. Підсумковий звіт: Аналіз перспектив торговельних відносин між Україною та ЄС у контексті переговорів щодо розширеної угоди. Підготовлено спільно ECORYS та CASE Україна на замовлення Європейської Комісії. – Київ, 2007. – 72 с.
7. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2011 році: стат. зб. – К.: Держ. служба стат. України, 2012. – 243 с.

К. е. н. Вдовиченко А. М.*, к. і. н. Нагайник В. А.**

**Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова, Україна*

***Одеський державний екологічний університет, Україна*

**ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ
В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ
ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Проблема суті і напрямку соціально-економічних трансформаційних перетворень та місця й ролі держави і бізнесу в сучасному суспільстві стала однією з актуальних, злободенних і найважливіших. Тому останнім часом все більше уваги приділяється цій проблемі з боку учених як далеко зарубіжних (Дж. К. Гелбрейт, Ф. Котляр, У. Ростоу, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, М. Фрідман) й близько зарубіжних (С. Губанов, І. Осадча), так і вітчизняних (Т. Артемова, О. Білорус, М. Бутко, М. Микитюк, Н. Огородникова, Ю. Пахомов, Н. Саприкіна). Вони всіляко переконують, що сьогодні партнерство держави і бізнесу є чи не найголовнішою умовою сталого розвитку і основним інструментом формування соціально орієнтованої економіки.

До речі, і в Конституції України зафіксовано, що національна економіка розвивається на базі соціально орієнтованої моделі розвитку, а найвищою цінністю є вільна людина у справедливій державі. З приводу трансформаційних перетворень передбачалося наповнення всіх реформ соціальним змістом; це також стверджував і прийнятий понад десять років тому Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії».

На превеликий жаль, перебіг подій показав, що результати після більш, ніж двадцяти років незалежності зовсім не відповідають проголошеним ідеям. Так, протягом цього періоду кількість нашого населення скоротилася з 52,3 до 45 млн. чоловік; статистичні дані ООН свідчать про те, що в Україні за межею бідності перебуває більшість її громадян. Наслідки ж економічних реформ відомі і немає рації на них зупинятися. Однак, не меншою бідною одночасно ставало в'їдливе «відторгнення будь-яких фундаментальних морально-етичних, духовних цінностей», а пропаганда споживацького комерціалізованого суспільства призвела до «омасовлення індивіда». В суспільстві, як зауважив Герой України Б. І. Олійник, «порушена соціальна єдність, всі роз'єднані й робляться неймовірно жорстокими; моральна деградація повна». Ринкові цінності взяли верх над політичним, соціальним і духовним. Настав, за образним висловом Дж. Сороса, «ідеологічний імперіалізм».

Які ж причини такого становища? На нашу думку, основна з них, не заперечуючи й інші, криється в тому, що впроваджувані в Україні реформи розпочалися не з глибокого теоретичного осмислення, а з копіювання застарілої ліберально-кон'юнктурної моделі розвитку, діючої на принципах ринкового фундаменталізму. Відносно ж ролі і місця держави, то вона фактично була витіснена із сфери економіки, залишалася осторонь від вирішення соціальних питань. Одночасно у розпорядження невеликої групи осіб перейшли колосальні фінансові і виробничі ресурси. Державні інститу-

ти не створювали стимули для підприємницької діяльності. Їх поводження фактично не відповідало основним принципам соціально орієнтованої економіки. Суперечності між цілями, зафіксованими в Конституції України, й нав'язаним «реформаторами» та іноземними радниками механізмом господарювання тільки посилювалися. Криміналізація економіки, її тінізація – закономірний наслідок, а не випадковий результат сліпого копіювання чужого досвіду. Така направленість реформ в принципі не могла бути соціальною. Економічну ефективність («прибуток понад усе»), яка не доповнюється соціальною справедливістю, П. Самуельсон взагалі назвав «аморальною».

Просто дивно, що за такої ситуації представники державної влади постійно підбадьорливо наголошували: реформи провадяться в контексті інтеграційного вибору, йдемо в Європу, на Захід, оскільки розвинені країни, мовляв, досягли великих успіхів завдяки тому, що продовжують спиратися на ліберальну модель розвитку з її принципами ринкового фундаменталізму. Зауважимо, дійсно ідея лібералізму зародилася на Заході й відіграла в свій час позитивну роль, хоча і вона в чистому вигляді ніколи не впроваджувалася, – це по-перше. А по-друге, починаючи з 1933р., коли Президент США Ф. Рузвельт прийняв програму під назвою «Новий курс», то її найголовнішою відмітною рисою було визнання ліберальної моделі застарілою, гальмівною в нових умовах і що без втручання держави в економічне й соціальне життя суспільства, без партнерства її з бізнесом вийти з кризи і забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток країни взагалі неможливо. Мало того, «Новий курс» фактично поставив США на шлях соціалізації держави, відмовившись від ліберальної моделі розвитку. Це підтверджено проголошенням Ф. Рузвельтом гасла: пора повернутися лицем «до забутої людини» і прийняттям цілої низки соціальних законів, зведених в загальний Закон «Про соціальне забезпечення».

Що ж до розвинених держав Західної Європи, куди ми згідно з проголошеним курсом бажаємо інтегруватися, то і для них після Другої світової війни характерною ознакою стало впровадження соціально орієнтованої моделі розвитку. Безсумнівна правда, велика роль у здійсненні соціальної політики належить державі. Проте в період трансформаційних перетворень у напрямі формування інформаційного суспільства з його соціальністю підтримувати і повністю реалізувати «активну стратегію соціального розвитку» держава без залучення приватного капіталу не в змозі. Об'єктивно ж виникає необхідність об'єднання зусиль держави і бізнесу в розробці й реалізації програм соціального партнерства. Причому в партнерських відносинах зацікавлені як держава, так і бізнес. Адже без сформованого інституційного поля забезпечити легітимність бізнесу, прозорі, всім зрозумілі умови для підприємницької діяльності, створити стимули, які б відповідали основоположним принципам соціально орієнтованої економіки, практично неможливо. Цілком певно, роль державних інститутів зростає. Та й досягти бажаних результатів в жорсткій конкурентній боротьбі бізнесу без високоосвічених і професійно підготовлених кадрів дуже важко. І нарешті, без вирішення соціальних питань суперечності між трудом і капіталом в регіонах, а то й в країні у цілому будуть тільки загострюватися (події в ЄС сьогодні тому підтвердження).

У 1992 р. на Міжнародній конференції в Ріо-де-Жанейро синтез держави і бізнесу визнано як одну із найвизначніших тенденцій трансформаційних перетворень у напрямі соціалізації суспільства. І хоча не всі поставлені тоді завдання були виконані, але ж соціальним питанням у світі стало приділятися більше уваги. Про це свідчить ряд відносно нових понять, термінів: «публічно-приватне партнерство», «комплементарність держави і бізнесу», «соціальні інвестиції», «моделі соціальної відповідальності», «партнерство заради соціальної солідарності» тощо.

Звернімося до прикладів. В США у щорічних посланнях Президента до Конгресу визначаються основні показники розвитку національної економіки, розділом яких є і соціальні напрями. Згідно з розробленою програмою, доля на соціальні страхування до 2035 р. подвоїться і досягне 30% ВВП. Тут же існують і так звані корпоративні фонди для вирішення соціальних проблем за допомогою бізнесу. Створений також «коридор взаємодії» з ефективним механізмом стимулювання бізнесу. Публічне партнерство найбільш розвинене в сфері освіти та охорони здоров'я спільним фінансуванням. Існує також спонсорство, благодійність. За даними офіційної статистики США, соціальні інвестиції приватних компаній досягають 40% їх загального обсягу.

У Великій Британії, де поєднуються елементи американської і континентальної моделей соціального захисту, спостерігається зростання кількості соціально відповідальних фондів, а в засобах масової інформації публікуються індекси цієї відповідальності. Відзначається суттєве залучення держави і суспільних інститутів. Існує соціальна звітність, куди включаються економічні, екологічні й соціальні показники. Причому їм приділяють велику увагу вже в момент стратегічного й оперативного планування. А створеним урядовим органом «Партнерство об'єднаного королівства» приймається програма «Приватна фінансова ініціатива». Функціонують також «Зони освітньої дії», «Зони оздоровчої дії». На їх реалізацію держава і бізнес в партнерстві з місцевими радами, благодійними добровільними організаціями, представниками освіти виділяють мільярдні кошти. В Нідерландах створено і діє «Партнерство заради соціальної інтеграції» – об'єднання і координація дії держави, бізнесу та суспільних інститутів. Існує Європейська Комісія, яка визначила «Концепцію корпоративної соціальної відповідальності». Компанії на добровільній основі об'єднують свої зусилля для вирішення соціальних питань і застосування відповідних природоохоронних заходів.

Недавно керівники розвинених країн Заходу висловилися проти анархічної, антисоціальної економіки, побудованої на принципах ринкового фундаменталізму. Зокрема, Канцлер Німеччини А. Меркель взагалі заявила, що соціальній економічній системі необхідно на рівні ООН віддати обов'язковий міжнародний статус. Нам здається, слід погодитися з тією думкою, що особливістю сучасних трансформаційних перетворень є «зведення соціальної політики до рангу загальнонаціональних інтересів».

Безумовно, сучасна криза внесла корективи в соціальну політику держав Заходу, але це не відміняє загальний напрям трансформаційних перетворень – соціалізацію економіки. Україна ж, як вже не раз заявлялося, розпочала рух до побудови суспільства соціальної справедливості. Для реалізації цієї благородної мети необхідно перерозподілити соціальну відповідальність між державою, бізнесом і некомерційни-

ми секторами. Потрібен пошук оптимізації партнерських відносин між державою, бізнесом, суспільними організаціями і населенням. Але ж партнерство повинно відбуватися на засадах Закону, а не стихії та адміністративного права. Та, на жаль, бюджетне фінансування розвитку соціальної сфери характеризується мізерним обсягом з тенденцією до зниження. Держава і бізнес поки що не мають прийнятної оптимізованої взаємовигідної політики. Правда, лише ось тепер в Україні почали появлятися ознаки активної соціальної політики. Однак цього замало. Настав час, урешті-решт, змінити філософію бізнесу і господарювання, зробити їх соціально відповідальними, посиливши соціальний компонент моделі економічного розвитку.

Гибнер Я. М.

*Ростовский государственный университет путей сообщения,
Российская Федерация*

**ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ
КАК ФОРМА АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ
К ИЗМЕНЕНИЯМ НА РЫНКЕ ТРУДА**

На сегодняшний день молодежный рынок труда как России, так и Украины находится в тяжелом положении. Молодые специалисты предъявляют очень высокие требования к своей будущей работе, однако при этом сильно переоценивают свои собственные навыки. Уровень знаний подавляющего большинства выпускников находится на катастрофически низком уровне. Это относится как к теоретическим познаниям, так и к практическим навыкам.

Структурные сдвиги на национальном рынке труда, приводящие к росту спроса на одни специальности, и падение на другие, происходят гораздо чаще, чем на это может отреагировать образовательная система. Принимая для себя решение, поступать на ту или иную специальность, абитуриент чаще всего отталкивается от текущей конъюнктуры на рынке труда. Однако за время обучения всё неоднократно меняется, и будущий выпускник ничего не может с этим поделать.

Отказ от системы обязательного распределения выпускников ВУЗов, существовавшей в советское время, привел к тому, что перед молодежью встала крайне сложная задача самостоятельного поиска работы. Четко отлаженные связи между работодателями и учебными заведениями были разрушены и практически не восстановлены до сих пор. Опыт показывает, что даже в периоды стабильного экономического развития и прогнозируемости изменений на рынке труда, значительная доля выпускников ВУЗов оказывается не готовой к эффективной адаптации в трудовой сфере. Возможности их трудоустройства еще более снижаются в кризисных условиях [1].

В связи с этим актуальной становится проблема адаптации выпускников вузов к современному рынку труда, выявления условий ее успешности, оптимизации. Поэтому необходим учет особенностей адаптации молодых специалистов к современному рынку труда при их подготовке в вузе и других образовательных учреждениях, кото-

рый повысит их адаптационный потенциал и, в целом, уровень психологической готовности к проблемам современного рынка труда и профессиональной деятельности в сегодняшних условиях.

Также очень важной становится проблема установления взаимодействия между высшими профессиональными учебными заведениями и организациями-работодателями. В отличие от большинства развитых стран, на Украине и в России пока еще плохо работает схема «вуз – отрасль – предприятие», позволяющая обеспечить как повышение качества профессиональной составляющей, так и обеспеченность высококвалифицированными кадрами соответствующие сферы труда.

Для этого необходимо решение следующих взаимосвязанных задач:

1. Укрепление взаимодействия вузов и организаций-работодателей на взаимовыгодной основе.
2. Формирование нормативно-правовых и организационно-экономических механизмов эффективного взаимодействия вузовских структур занятости и кадровых служб организаций-работодателей.
3. Повышение качества подготовки специалистов в соответствии с перспективными требованиями рынка труда и производства путем вовлечения работодателя в процесс профессионального обучения.
4. Усиление ответственности за подготовку специалистов путем согласованного взаимодействия между вузами, работодателями и органами исполнительной власти.
5. Создание условий для развития межвузовского сотрудничества, направленного на формирование целостной системы профориентации, трудоустройства и адаптации выпускников вузов.

В настоящий момент среди молодых специалистов существует жесткая конкуренция. На рынке труда более конкурентоспособным становится тот молодой специалист, который имеет несколько образований. Так, инженер с углубленным изучением иностранного языка имеет гораздо больше шансов сразу после института найти хорошую работу, чем его однокурсник, не имеющий дополнительного диплома переводчика.

Необходимость повышения квалификации молодых специалистов связана со следующими факторами [2]:

1. Значительный разрыв между притязаниями молодых людей и возможностями их удовлетворения.
2. Низкая конкурентоспособность, недостаточность необходимых знаний и навыков самопрезентации на рынке труда у большинства выпускников учебных заведений.
3. Недостаточная квалификация, необходимость повышения профессионального уровня, в том числе освоение ПК и компьютерных программ.
4. Ошибки выбора профессии.
5. Отсутствие опыта работы по специальности.

По стандартам Министерства образования РФ послевузовская подготовка предполагает две формы: второе высшее образование и дополнительное образование, которое в свою очередь делится на переподготовку и повышение квалификации [3].

Переподготовка привлекает, прежде всего, тех специалистов, которые хотят получить новые знания по своей профессии из смежных областей, для того, чтобы сменить сферу деятельности.

Повышение квалификации в рамках своей специальности помогает приспособиться к постоянно меняющимся требованиям отечественной экономики. Например – переход на международные стандарты бухгалтерской отчетности. Любому работающему бухгалтеру достаточно пройти курс по этой теме, и он сможет легче адаптироваться к работе по новым стандартам.

Научно установлено, что после окончания вуза ежегодно теряется в среднем 20% знаний. Налицо также старение профессиональных знаний среди работников предприятий, работающих в прикладном использовании научных разработок, вызванное большим количеством и постоянно убыстряющимся процессом открытий новых научных знаний. Темп старения знаний составляет: в рекламе – 3 года, в бизнесе – 2, в металлургии – 3,9, в машиностроении – 5,2, в IT индустрии (информационные технологии) – 0,8 года и т.д. Практикой установлено, что для поддержания знаний на уровне требований современности специалист должен не менее 4–6 часов в неделю уделять изучению последних достижений в области, которой он занимается. Если специалист или менеджер прочитывает ежемесячно 1–2 специальные книги, то отдача от него в 3–4 раза больше, чем от того, кто в книгу вообще не заглядывает [4].

Таким образом, повышение квалификации сегодня – это один из основных и главных факторов эффективной конкурентоспособности. Непрерывное качественное образование, основанное на постоянной актуализации профессиональных знаний – необходимое условие для карьерного роста современного специалиста.

Список использованных источников:

1. Салахутдинов Р. Р. Адаптация молодежи с высшим образованием на российском рынке труда: автореф. дис. канд. экон. наук / Р. Р. Салахутдинов. – М., 2010. – С. 4.
2. Содействие занятости выпускников учреждений профессионального образования [Электронный ресурс] // Министерство занятости, труда и миграции Саратовской области. – Режим доступа: <http://www.mintrud.saratov.gov.ru/sodzanvpo/3.php>
3. Крылова О. Повышение квалификации: мода или необходимость? / О. Крылова // Элитный персонал. – 2004. – № 12 (347).
4. Сорока В. А. Стандартизации последиplomного образования работников предприятия как подсистема управления персоналом / В. А. Сорока // Кіраванне ў адукацыі. – 2004. – № 1.

Гусак І. М.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна

КРЕДИТНИЙ РЕЙТИНГ ЯК МЕТОДИКА ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

Одним з найбільш прибуткових банківських активів, які формують найбільшу частину доходів банку є кредити. Зазначимо, що вітчизняні банки змушені постійно вдосконалювати стратегію та тактику своєї кредитної діяльності, оскільки на перший

план висувається проблема визначення залежності між доходом і ризиком. У зв'язку з цим актуальним є оцінка кредитоспроможності позичальника та аналіз і управління кредитним ризиком з метою зниження його рівня.

Відомо, що основним показником кредитоспроможності позичальника є кредитний рейтинг, відповідно до якого банки поділяють позичальників за різними класами.

Термін «рейтингова система» включає методи, процедури, системи контролю та збору даних, а також інформаційні системи, які сприяють здійсненню оцінки кредитного ризику, затвердженню внутрішніх рейтингів, визначення якісних та кількісних ймовірностей збитків [2].

Кредитоспроможність – це наявність у позичальника банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки [1, с. 149].

Базельським комітетом з питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків 26 червня 2006 року було прийнято рекомендації у сфері банківського регулювання (Базель II), які зокрема, передбачають регулювання банківського ризику. Для оцінки кредитоспроможності позичальника Базельський комітет рекомендує застосовувати підхід на основі використання внутрішньої рейтингової оцінки, яка базується на системі побудови кредитних рейтингів. Такий підхід більш чутливий до кредитного ризику і стимулює подальше вдосконалення внутрішньобанківської системи рейтингової оцінки.

Зазначимо, що з метою підвищення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів кредиторів і вкладників банків Національним банком України також встановлюється порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Для формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банки повинні на основі проведеного фінансового аналізу класифікувати позичальників за класами ризику.

Існує кілька типів систем внутрішньої рейтингової оцінки: системи засновані на аналізі кредитоспроможності позичальника; системи засновані на аналізі конкретних інструментів активних операцій; системи, що поєднують аналіз кредитоспроможності позичальника та аналіз інструментів активних операцій [3].

Згідно із положенням Базеля II система внутрішнього рейтингування для оцінки кредитних ризиків мають відповідати таким основним вимогам:

- забезпечувати обґрунтоване оцінювання дебітора, диференціацію ризику точні та послідовні кількісні оцінки ризику;
- виконувати важливу функцію в управлінні ризиками та у процесі прийняття кредитних рішень, а також корпоративних функцій управління кредитної установи;
- кредитна установа повинна мати відділ контролю кредитних ризиків, який відповідає за її рейтингові системи, є незалежним від небажаного впливу;банк
- збирає та зберігає всю необхідну інформацію для забезпечення ефективної підтримки процесів вимірювання кредитного ризику й управління ним; банк документально обґрунтовує сутність власних рейтингових систем та методологію її розробки, а також самостійно оцінює ці системи [4].

У теоретичному контексті необхідно розрізняти поняття рейтингу позичальника та рейтингу позики. Обидва ці поняття стосуються кредиту, однак якщо рейтинг позичальника цілком та повністю базується на його конкурентоспроможності, то рейтинг позики враховує додаткові особливості конкретної кредитної угоди, такі як достатність та ліквідність застави, строк кредиту, наявність гарантії та порук тощо.

Кредитний рейтинг використовується банками для різних цілей, зокрема для таких: визначення вартості ресурсів (низький рівень конкурентоспроможності збільшує надбавку за ризик, зменшуючи таким чином привабливість залучення коштів); формування резервів під можливі втрати за позиками; визначення лімітів кредитування; аналіз кредитного портфеля в розрізі класів кредитного рейтингу з метою оцінки кредитного ризику. Кредитний рейтинг доцільно розраховувати в кількох площинах: з позиції органів банківського нагляду і з позиції комерційних банків [2].

Рейтингова система та процедури оцінки ризиків забезпечують якісну оцінку позичальника та операційних характеристик, диференціацію ризиків, точну та послідовну кількісну оцінку ризиків, що адаптовані до умов ринку, банківських продуктів та практик окремих банків.

На даному етапі діяльності банківських установ кредитний рейтинг використовується з метою управління та регулювання кредитним ризиком. Перспективним напрямком є подальше вдосконалення та застосування внутрішньобанківської системи рейтингової оцінки.

Список використаних джерел:

1. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. посіб. / О. В. Васюренко. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 318 с.
2. Гідулян А. / Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1 – С. 50–53.
3. Смерічевський С. Удосконалення сучасних методик банківського регулювання оцінки кредитоспроможності фізичних осіб / С. Смерічевський // Вісник НБУ. – 2012. – № 2. – С. 28–32.
4. Терещенко О. / Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб / О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1 – С. 26–30.

К. політ. н. Деріга В. В.

Чорноморський державний університет імені Петра Могили, Україна

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ ТА ФОРМУВАННЯ СІМЕЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Демографічна ситуація та формування відповідної сімейної політики в Європейському Союзі є надзвичайно важливою науковою, практичною та політичною проблемою, що обумовлюється роллю, яку відіграє демографічний чинник у національній безпеці як кожної окремої держави, так і міждержавного утворення.

Однією з основних характеристик демографічної ситуації є народжуваність. Незважаючи на те, що за останні три роки показник фертильності дещо піднявся, у країнах ЄС

продовжує фіксуватися сумарний коефіцієнт народжуваності менше 1,3 дитини. Між тим як лише для збереження поточної чисельності населення, в умовах низької смертності, цей показник має дорівнювати як мінімум 2,1 дитини на одну жінку.

За офіційними даними, у 2011 р. найнижча народжуваність спостерігалась в Угорщині (1,23), Румунії (1,25), Латвії (1,34), Португалії (1,35), Кіпрі (1,35), Німеччині (1,36). Найвищі показники народжуваності були зафіксовані в Ірландії (2,05), Швеції (1,9), у 2010 р. – у Франції (2,03), Великобританії (1,98). Загальним показником по ЄС є зафіксований у 2009 р. 1,6 [1]. Значно зросла кількість позашлюбних народжень. В деяких країнах-членах ЄС, особливо у північній Європі, більшість народжень зараз є позашлюбними. Поширення набуває добровільна бездітність.

Відбувається збільшення віку, в якому народжують жінки. Найвищий вік на час народження, зафіксований у 2010 р., – у Ірландії (31,2 р.) та Італії (31,1 р.). З 1990 р. цей показник особливо виріс в країнах, які вступили у ЄС після 2004 р. [2, с. 29].

До загального постаріння населення призводить зростання тривалості життя («падаюча смертність»), поряд із зниженням народжуваності. За останні 50 років підвищилась очікувана тривалість життя у ЄС як у жінок, так і у чоловіків. До 2008 р. показник досяг 82, 4 роки та 76,4 роки відповідно [2, с. 33].

Спостерігається збільшення числа розлучень і зменшення кількості офіційних шлюбів. Так, з 1970 р. показник шлюбності впав на 38% (з 7,9 на 1000 мешканців в 1970 р. на 4,9 в 2007 р.). В той же час, шлюби стали менш стабільними, як показує зростання показника розлучень з 0,9 на 1000 мешканців в 1970 р. на 2,1 в 2007 р. В 2009 р. кількість шлюбів була найвищою на Кіпрі (7,9 на 1000 жителів) та Польщі (6,6). Найнижчі показники мають Словенія (3,2) та Болгарія (3,4) [2, с. 68]. Разом з тим поширюються незареєстровані, «консенсуальні» шлюби, одинокі (незаміжні) батьківство – так звані «монобатьківські» сім'ї.

Демографічна ситуація, що характеризується низкою кризових явищ, які перетворюються на загрозу самого існування європейських націй, є предметом занепокоєності суспільства та влади. Дискусія точиться навколо питань, пов'язаних із причинами та чинниками кризи, її оцінюванням, та пошуком шляхів формування ефективної, адекватної сімейної політики.

З одного боку, в світлі демографічної кризи все більше усвідомлюється необхідність пронаталістської сімейної політики, спрямованої на підвищення народжуваності. Однак, така політика, а також підтримка традиційних сімейних цінностей, фактично є несумісними із гендерною політикою Європейського Союзу. Так, радник Фонду народонаселення ООН Н. Ботев констатує: «висуваються заперечення, що пронаталістські заходи можуть встати на шляху вже досягнутих завоювань у сфері гендерної рівності» [4, с. 6–7].

Разом з тим, сьогодні навіть в офіційних документах Єврокомісії визнається, що причини демографічної кризи – ціннісні: «зміни у системі цінностей роблять внесок у пониження показників фертильності» [2, с. 73]. Зважаючи на ціннісне підґрунтя кризи інституту сім'ї, корені вирішення цих проблем слід шукати не тільки в економічних

засадах матеріальної підтримки сімей, але й духовно-ціннісних. Це, зокрема, підтверджуються низькою результативністю застосування фінансових інструментів сімейної політики.

Так, соціально-економічні інструменти сімейної політики, що прямо впливають на народжуваність, в країнах ЄС досить розвинуті: одноразові фіксовані виплати при народженні дитини, періодичні виплати на дитину певного віку, податкові пільги, пільгове кредитування, відпустка по догляду за дитиною, послуги дошкільних закладів, гнучкі форми зайнятості, пільгове медичне обслуговування, мережа послуг по догляду за дітьми тощо.

Незважаючи на різноманітність заходів, існують сумніви щодо їх ефективності, що підтверджується результатами наукових досліджень. Дослідження єдині в тому, що позитивний ефект досягається, але дуже в невирішальній мірі, так, що дуже часто не може навіть досягнути рівня простого відтворення населення. Так, аналіз даних по 16 країнам OECD за 20-річний період, показав: для країн з аномально низькою народжуваністю ($TFR = 1,3$ і нижче) немає нічого неможливого в тому, щоб підняти її до $TFR = 1,5$, в той час як досягнути рівня простого відтворення населення практично неможливо [3, с. 167].

Для України, в умовах власної депопуляції, є дуже важливим дослідження зарубіжного досвіду в сфері сімейної політики, і не тільки заради використання практичних методів, що довели свою ефективність на практиці, але й недопущення повторення чужих помилок і прорахунків, та уникнення беззастережного копіювання західно-європейських світоглядних цінностей в тієї їх частині, яка і стала фактором кризових явищ.

Список використаних джерел:

1. Total fertility rate. Number of children per woman: Table, code: tsdde220 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdde220&plugin=1>
2. Demography report 2010: Older, more numerous and diverse Europeans: European Commission, Eurostat, Commission staff working document, Luxembourg, 2011.
3. Тындик А. О. Обзор современных мер семейной политики в странах с низкой рождаемостью / А. О. Тындик // Spero. – 2010. – № 12 (Весна-Лето). – С. 157–176.
4. Ботев Н. Европа в ловушке низкой рождаемости? / Н. Ботев // Entre Nous: европейский журнал. Низкая рождаемость – будущее Европы? – 2006. – № 63. – С. 4–8.

К. э. н. Клишина Ю. Е.

*Ставропольский государственный аграрный университет,
Российская Федерация*

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ АГРОСТРАХОВАНИЯ

Одним из видов страхования в РФ является сельскохозяйственное страхование. При осуществлении данного вида страхования его указание в лицензии, выдаваемой страховщику, обязательно.

Развитие системы страхования рисков в сельском хозяйстве является одним из основных направлений государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции, устойчивого развития сельских территорий.

В июле 2011 года был принят Федеральный закон № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», вступивший в силу с 2012 года. Если до этого времени страхователи самостоятельно уплачивали 100% страховой премии, то теперь в указанных законом случаях государство будет компенсировать 50% страховой премии.

Подобные меры государства, а также аномальные погодные явления, имевшие место в последние годы, делают договор сельхозстрахования все более актуальным. Такой документ очень удобен: сегодня сельскохозяйственный товаропроизводитель страхует свои возможные будущие риски и спокойно занимается хозяйством, а в случае наступления форс-мажорных обстоятельств получает соответствующее возмещение. Однако не все так просто.

Агрострахование является сложным видом страхования. Этот вид страхования значительно отличается от других видов рискового страхования, поскольку страхуются биологические объекты, находящиеся в развитии. Так, при страховании урожая сельскохозяйственных культур, на страхование изначально принимаются ростки растений, которые через определенный период должны сформировать урожай, то есть товарную продукцию. При страховании зерна, находящегося на хранении на складе, такого изменения застрахованного объекта мы не наблюдаем, и зерно остается в одном и том же состоянии как при приеме на страхование, так и при окончании действия договора. Соответственно, страхование зерна или другой сельскохозяйственной продукции на хранении по имущественной лицензии является приемлемым и такое страхование не сильно отличается от страхования других имущественных объектов. В случае страхования будущего урожая имеет место совершенно другой профиль риска, так как осуществляется страхование объекта, которого на момент страхования как бы не существует. Вернее, страхуются растения, которые должны сформировать урожай и он должен быть получен в определенной форме и в определенном состоянии к окончанию действия договора страхования.

При страховании животных страхователь и страховщик также имеют дело с трансформацией биологических организмов и застрахованный объект к окончанию действия договора страхования может значительно отличаться от принятого на страхование – масса животного обычно увеличивается, также может меняться назначение или использование животного.

Вышеуказанные особенности аграрного страхования требуют особого подхода к андеррайтингу рисков. Специалисты страховой компании должны иметь достаточные профессиональные знания и опыт, чтобы правильно застраховать предлагаемые объекты. Иногда андеррайтеры страховщиков, не имея опыта аграрного страхования, вносят в тексты договоров дополнительные оговорки, чтобы иметь возможность ограничить суммы выплат, однако это, практически всегда, приводит к снижению качества покрытия и повышает уровень репутационных рисков для страховщика.

В практике регулирования страхового рынка в странах ЕС и СНГ, агрострахование обычно осуществляется по лицензии имущественного страхования. Однако, в таком случае, регулятор страхового рынка не может получать данные отдельно по агрострахованию, так как отчетность по этому виду страхования не предусматривает выделения показателей по видам и типам застрахованного имущества. Это, в свою очередь, приводит к тому, что официальная статистика по страхованию сельскохозяйственных культур и животных отсутствует. Кроме того, сотрудники страхового регулятора не могут проверить качество андеррайтинга и урегулирования убытков отдельно по договорам аграрного страхования.

Отсутствие должного надзора за деятельностью страховых компаний в аграрном сегменте является причиной низкого качества страховых услуг, демпинга и формального (или схемного) страхования. Достаточно часто в развивающихся странах говорят о низком уровне доверия производителей сельскохозяйственной продукции к страховщикам и к агрострахованию в целом. Основными причинами недоверия к страховщикам является отсутствие отраслевых стандартов, отличия в практике проведения страховых процедур разными компаниями, занижение ставок премий с одновременным внесением в договоры страхования ограничивающих оговорок, сложные тексты договоров. Поскольку сотрудники регулятора страхового рынка чаще всего не разбираются в особенностях ведения аграрного бизнеса и специфики аграрного страхования, они, соответственно, не имеют возможности критически оценить правильность формулировок договоров страхования и особенностей проведения агростраховых процедур. В некоторых случаях в страховых компаниях отсутствуют отдельные документы по андеррайтингу и урегулированию убытков по агростраховым продуктам или существующие документы являются очень общими и формальными.

Список использованных источников:

1. Шинкаренко Р. Международная практика государственного регулирования и лицензирования рынка агрострахования [Электронный ресурс] / Р. Шинкаренко. – Режим доступа: <http://www.agroinshurence.com>
2. Российская Федерация. Законы. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»: федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ // Собр. зак-ва РФ. – 2011. – № 31.

К. э. н. Кузьменко О. В.

*Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия
банковского дела Национального банка Украины», г. Сумы*

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ИНТЕГРАЦИЮ БАНКОВСКОГО РЫНКА, СТРАХОВОГО РЫНКА И РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ

В современных условиях развития банковского, страхового и перестрахового рынков одной из ведущих тенденций выделяют такую экономическую категорию как интеграцию, выступающую закономерным следствием функционирования рынков,

требующих более надежных связей, устранения препятствий к получению максимальных результатов.

Интеграция банковского, страхового и перестрахового рынков представляет собой форму объективного, осознанного экономического сотрудничества банковского, страхового и перестрахового рынков с дальнейшим усилением всесторонне развивающихся устойчивых взаимосвязей, которая предоставляет возможность более рационального и эффективного использования ресурсов, улучшить разделение труда, приводит к постепенному согласованному хозяйственно-экономическому слиянию с целью взаиморазвития, взаимоподдержки и взаимодействия.

В своем развитии процесс интеграции эволюционирует через ряд основных степеней, характеризующих его определенные этапы и формы. Процесс эффективной интеграции банковского, страхового и перестрахового рынков возможен при выполнении следующих основных условий: существенный уровень развития инфраструктуры рынков, который способствует заинтересованности в сотрудничестве, взаимодействию, основанные на взаимодополняемости друг друга; рыночные и децентрализованные экономические отношения.

Моделирование уровня интеграции банковского, страхового и перестрахового рынков предполагает проведение формализации этапов алгоритма расчета численного значения данного показателя. Представим данный алгоритм в виде последовательности преобразований:

1. Формирование информационной базы показателей количественного описания и характеристики уровня интеграции банковского рынка, страхового рынка и рынка перестрахования в виде временных рядов в разрезе каждого из показателей.

2. Нормализация показателей характеристики уровня интеграции банковского, страхового и перестрахового рынков путем приведения в сопоставимый вид с помощью перехода к бинарным коэффициентам.

3. Расчет численных и бинарных нормализованных значений показателей характеристики уровня интеграции банковского рынка, страхового рынка и рынка перестрахования в разрезе исследуемой страны.

4. Определение составляющих уровней интеграции как в целом по исследуемой стране, так и в динамике за определенный период времени: банковского, страхового и перестрахового рынков; банковского и страхового рынков; страхового и перестрахового рынков.

5. Идентификация общего уровня интеграции банковского рынка, страхового рынка и рынка перестрахования и проведение его качественной интерпретации.

Рассмотрим более детально методику реализации каждого из перечисленных этапов моделирование уровня интеграции банковского рынка, страхового рынка и рынка перестрахования, а также математический аппарат, выступающий основой проводимых расчетов. Так, на первом этапе алгоритма определения уровня интеграции банковского, страхового и перестрахового рынков (ИБСП) решается ряд задач, связанных с формированием перечня показателей количественной характеристики данного уровня, выделение среди них наиболее важных и существенных, а также построение временных рядов в разрезе каждого из коэффициентов.

Формирование перечня показателей описания уровня интеграции выделенных рынков предполагает учет ключевых моментов, связанных с описанием как отдельно взятых банковского, страхового и перестрахового рынков, так и аспектов идентификации их взаимосвязи в разрезе трех направлений: банковского, страхового и перестрахового рынков; банковского и страхового рынков; страхового и перестрахового рынков. Результаты реализации данного шага рассматриваемой методики предлагается представить в виде таблицы, макет которой имеет вид: табл. 1.

Таблица 1. Перечень ключевых показателей идентификации уровня интеграции банковского, страхового и перестрахового рынков

Показатели	Название показателей
K_1	
...	
K_n	

Параллельно с построением и заполнением табл. 1, важное место в рамках первого этапа алгоритма определения уровня ИБСП занимает представление набора численных значений каждого из выделенных показателей в виде рядов динамики (табл. 2) с проведением последующего анализа их динамики на основе статистических характеристик (среднего абсолютного прироста, темпа прироста, относительного показателя динамики, координации и т.д.).

Таблица 2. Динамика изменения показателей характеристики уровня интеграции банковского, страхового и перестрахового рынков

Показатели	1-й год	...	Год m
K_1			
...			
K_n			

Таким образом, результаты проведения первого этапа методики определения количественного уровня ИБСП выступают основой реализации (информационной базой) следующего второго этапа, суть которого состоит в приведении численных значений показателей уровня ИБСП в сопоставимый вид путем осуществления двухшагового подхода: 1) выделение интервалов возможных значений показателей, которые характеризуют диапазон допустимых величин параметров ИБСП; 2) переход к бинарным характеристикам – нормализованным значениям показателей в разрезе отдельно взятого временного периода. В свою очередь, разбивку множества значений параметров уровня ИБСП предлагается провести на базе перехода к квартилям, то есть группировки на четыре кластера. На основе проведения ряда экспериментальных расчетов исходя из доступной статистической информации было выявлено, что нормативными (допустимыми) значениями показателей ИБСП считаются те величины, которые попадают в диапазон между 2-м квартилем (2 графа табл. 3) и максимальным значением (5 графа табл. 5).

Таблица 3. Промежуточные расчеты проведения нормализации показателей идентификации уровня интеграции ИБСП в разрезе отдельно взятого временного периода

Показатели	Минимальное значение	Нижняя граница 2-го квартиля	Среднее значение	Верхняя граница 3-го квартиля	Максимальное значение
A	1	2	3	4	5
K_1					
...					
K_n					

Так, если численное значение определенного показателя характеристики уровня интеграции ИБСП (графа 1 табл. 4) соответствует указанному диапазону значений, соответствующая бинарная (нормализованная) величина (графа 2 табл. 4) принимает значение «1», в противном случае – «0».

Третий этап алгоритма расчета численного значения показателя ИБСП предполагает как аккумуляцию результатов проведения предыдущего этапа, так и установление соответствия каждого из выделенного на первом шаге перечня показателей возможности охарактеризовать как отдельно взятые банковский, страховой и перестраховой рынки, так и их взаимосвязь в разрезе определенных комбинаций (банковского и страхового рынков, страхового и перестрахового рынков). Результаты реализации второго и третьего этапов методики количественной идентификации уровня ИБСП комплексно представим в табл. 4.

Таблица 4. Численные и бинарные показатели характеристики уровня интеграции банковского рынка, страхового рынка и рынка перестрахования

Показатели	Численные значения	Бинарные характеристики				Сумма
		Нормализованные значения показателей	Банковский рынок	Страховой рынок	Рынок перестрахования	
A	1	2	3	4	5	6
K_1	k_1	f_1	b_1	s_1	r_1	$b_1 + s_1 + r_1$
K_2	k_2	f_2	b_2	s_2	r_2	$b_2 + s_2 + r_2$
K_3	k_3	f_3	b_3	s_3	r_3	$b_3 + s_3 + r_3$
...	...	...	...	...	...	...
K_i	k_i	f_i	b_i	s_i	r_i	$b_i + s_i + r_i$
...	...	...	...	...	...	...
K_n	k_n	f_n	b_n	s_n	r_n	$b_n + s_n + r_n$
Сумма	-	-	$\sum_i b_i$	$\sum_i s_i$	$\sum_i r_i$	$\sum_i b_i + \sum_i s_i + \sum_i r_i$

На основе анализа табл. 4, можно сделать вывод о том, что данная таблица содержит не только численные и бинарные показатели характеристики уровня ИБСП, а

также в графе 6 и строке «сумма» – входящую информацию для проведения следующего четвертого этапа. Суть последующего ряда преобразований и расчетов состоит, прежде всего, в определении составляющих уровней интеграции как в целом по исследуемой стране, так и в динамике за определенный период времени: банковского, страхового и перестрахового рынков; банковского и страхового рынков; страхового и перестрахового рынков. Поскольку реализация данного этапа методики идентификации общего уровня интеграции ИБСП предполагает использование значительного математического аппарата, представим его в виде следующей цепочки логических преобразований:

4.1 определение составляющих общего уровня интеграции в целом по исследуемой стране на основе использования бинарных характеристик (соответствия каждого из показателей возможности охарактеризовать уровень интеграции как отдельно взятые банковский, страховой и перестраховой рынки, так и их взаимосвязь в разрезе определенных комбинаций, то есть банковского и страхового рынков, страхового и перестрахового рынков), представленных в графах 3, 4, 5, 6 табл. 4, в разрезе трех аспектов:

– одновременной взаимосвязи банковского, страхового и перестрахового рынков:

$$BIR_z = \frac{\sum_i b_i \cdot \left[\sum_i b_i \mid (b_i + s_i + r_i) = 3 \right] + \sum_i s_i \cdot \left[\sum_i s_i \mid (b_i + s_i + r_i) = 3 \right] + \sum_i r_i \cdot \left[\sum_i r_i \mid (b_i + s_i + r_i) = 3 \right]}{\sum_i b_i + \sum_i s_i + \sum_i r_i} \quad (1)$$

– комбинации банковского и страхового рынков:

$$BI_z = \frac{\sum_i b_i \cdot \left[\sum_i b_i \mid (b_i + s_i) = 2 \right] + \sum_i s_i \cdot \left[\sum_i s_i \mid (b_i + s_i) = 2 \right]}{\sum_i b_i + \sum_i s_i + \sum_i r_i} \quad (2)$$

– комбинации страхового и перестрахового рынков:

$$IR_z = \frac{\sum_i s_i \cdot \left[\sum_i s_i \mid (s_i + r_i) = 2 \right] + \sum_i r_i \cdot \left[\sum_i r_i \mid (s_i + r_i) = 2 \right]}{\sum_i b_i + \sum_i s_i + \sum_i r_i} \quad (3)$$

4.2 расчет составляющих уровня интеграции ИБСП в динамике за определенный период времени в разрезе данных рассматриваемой страны на основе использования данных, представленных в графах 2, 3, 4, 5, 6 табл. 4, по следующим трем направлениям:

– одновременной взаимосвязи банковского, страхового и перестрахового рынков:

$$BIR_{ch} = \frac{\sum_i b_i \cdot \left[\sum_i f_i \cdot b_i \mid (b_i + s_i + r_i) = 3 \right] + \sum_i s_i \cdot \left[\sum_i f_i \cdot s_i \mid (b_i + s_i + r_i) = 3 \right]}{\sum_i b_i + \sum_i s_i + \sum_i r_i} + \frac{\sum_i r_i \cdot \left[\sum_i f_i \cdot r_i \mid (b_i + s_i + r_i) = 3 \right]}{\sum_i b_i + \sum_i s_i + \sum_i r_i} \quad (4)$$

– комбинации банковского и страхового рынков:

$$BI_{ch} = \frac{\sum_i b_i \cdot \left[\sum_i f_i \cdot b_i \mid (b_i + s_i) = 2 \right] + \sum_i s_i \cdot \left[\sum_i f_i \cdot s_i \mid (b_i + s_i) = 2 \right]}{\sum_i b_i + \sum_i s_i + \sum_i r_i} \quad (5)$$

– комбинации страхового и перестрахового рынков:

$$IR_{ch} = \frac{\sum_i s_i \cdot \left[\sum_i f_i \cdot s_i \mid (s_i + r_i) = 2 \right] + \sum_i r_i \cdot \left[\sum_i f_i \cdot r_i \mid (s_i + r_i) = 2 \right]}{\sum_i b_i + \sum_i s_i + \sum_i r_i} \quad (6)$$

Входные данные для проведения расчетов на основе использования формул (4)–(6) с целью более наглядного представления выявленных закономерностей представим в виде табл. 5.

Таблица 5. Бинарные показатели определения составляющих уровня интеграции ИБСП в динамике за определенный период времени в разрезе данных рассматриваемой страны

№	Показатели	Бинарные показатели (нормализованные значения)			Сумма
		Банковский рынок	Страховой рынок	Рынок перестрахования	
1					
...					
n					

4.3. идентификация общего уровня интеграции ИБСП в виде дроби, числитель которой представляет собой соотношения (4)–(6), а знаменатель соответственно формулы (1)–(3), то есть сумма величин составляющих уровня интеграции ИБСП за определенный период времени, взвешенная на сумму составляющих общего уровня интеграции в целом по исследуемой стране:

$$RIBIR = \frac{BIR_{ch} + BI_{ch} + IR_{ch}}{BIR_z + BI_z + IR_z} \quad (7)$$

Поскольку в знаменателе формулы (7) используются соотношения, построенные на основе использования «нормативных» бинарных характеристик (соответствия определенного показателя возможности охарактеризовать как одновременно рассмотренные, так и комбинации банковского, страхового и перестрахового рынков, которые являются постоянными в рамках выбранного набора показателей в разрезе любого периода времени по данным исследуемой страны), а в числителе – соотношения, построенные на основе использования «фактических» бинарных характеристик (зависящих от рассматриваемого промежутка времени), то числитель данного выражения всегда будет не больше знаменателя, то есть возможные значения общего уровня интеграции ИБСП будут принадлежать промежутку от нуля до единицы. В зависимости от полученного количественного значения предлагается проводить реализацию последнего пятого этапа алгоритма определения уровня ИБСП – идентификацию общего уровня интеграции банковского рынка, страхового рынка и рынка перестрахования (расчет по формуле (7)) и проведение его качественной интерпретации. Основой

предоставления качественной оценки уровня ИБСП выступает стандартный подход, используемый в статистических исследованиях, согласно которому каждому количественному уровню ИБСП соответствует: интервал значений от 0,3 до 0,5 – низкий уровень качественной характеристики; интервал значений от 0,5 до 0,7 – средний уровень оценки; интервал значений от 0,7 до 1,0 – высокий уровень качественной интерпретации.

Таким образом, представленный подход основывается на моделировании общего уровня интеграции (количественной оценки сближения) банковского рынка, страхового рынка и рынка перестрахования как результата процессов глобализации путем идентификации численного значения данного показателя с последующей качественной интерпретацией на основе бинарных характеристик, а также определения трех составляющих уровней интеграции (взаимодействия банковского, страхового и перестрахового рынков; взаимосвязи банковского и страхового рынков; взаимосвязи страхового и перестрахового рынков) как в целом по исследуемой стране, так и в динамике за определенный период времени.

Літовкіна Т. В.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Найважливішою сферою національної економіки України виступає фінансовий сектор. Однією з його складових є страховий ринок, розвиток якого в процесі ринкової трансформації національної економіки, в умовах входження України до системи світових господарських зв'язків та в період посилення процесів глобалізації займає одне із провідних місць у національній економіці. Зазначимо, що страховий ринок на сьогодні є найрозвинутішим сектором небанківських фінансових послуг України, який акумулює біля 83% загального обсягу активів цього сектору. Актуальність розгляду страхового ринку полягає в тому, що він є необхідним для забезпечення цивілізованого розвитку суспільства.

Важливим є розуміння того, що страхування це ефективний інструмент захисту від можливих ризиків, який забезпечує неперервність та безперебійність процесу відтворення, соціально-економічну стабільність у суспільстві, а також слугує одним із головних джерел інвестиційного капіталу.

Створення сприятливих умов для розвитку страхування в Україні потребує проведення глибоких теоретичних досліджень та надання наукових рекомендацій, які можуть стати важливим чинником ефективного функціонування національного страхового ринку.

Проаналізувавши наукові праці Осадця С. С. і Базилевича В. Д. щодо визначень страхового ринку, це дозволило нам виділити страховий ринок як сферу економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу. Страховий ринок функціонує за умови взаємодії

його суб'єктів із приводу об'єктів страхування, на які спрямований страховий захист. Об'єкти страхування обумовлюють економічні відносини між суб'єктами ринку.

Український страховий ринок перебуває сьогодні на етапі поступового інтегрування у світовий. Багатовіковий досвід та історія страхування переконливо довели, що воно є потужним чинником позитивного впливу на економіку. Однак на шляху розвитку страхування в Україні існують різні проблеми, які можуть бути вирішені лише за наявності відповідних умов.

Особливо актуальною на сучасному етапі є проблема формування та подальшого розвитку страхового ринку для країн, де відбуваються кардинальні зміни в економічній системі, крім того, зростає роль страхування в умовах продовження дії світової економічної кризи.

Становлення страхового ринку в Україні перебуває під впливом глобалізації світогосподарських зв'язків в цілому, прискорення інтеграції в напрямі країн ЄС та посилення інтеграційних процесів страхових ринків країн, що входять у СНД.

Інтеграція України у сучасний європейський економічний та правовий простір стимулює до формування розвинутого ринку страхування.

Так, станом на 01.01.2012 р. в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 442 страхові компанії, у тому числі СК «life» – 64 компанії, СК «non-life» – 378 компаній. За 2011 рік кількість страхових компаній зменшилася на 14 СК. У 2011 році на українському ринку страхування не відбувалося значних змін основних показників діяльності: активи страховиків та обсяги наданих ними страхових послуг залишилися майже на рівні кінця 2010 року. Чисті страхові премії за 2011 рік становили 17 970,0 млн. грн., що становить 79,2% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за 2010 рік становили 13 327,7 млн. грн. Зростання обсягу чистих страхових премій 2011 року пов'язане зі збільшенням надходжень чистих страхових платежів за такими видами страхування: страхування майна, страхування фінансових ризиків, страхування від вогневих ризиків. Така тенденція зумовлена здебільшого введенням нових податкових правил. Чисті страхові виплати за 2011 рік зменшилися на 20,2% і становили 4 699,2 млн. грн. порівняно з 2010 роком. Скорочення страхових виплат може розглядатися як негативна ознака з огляду на те, що надходження валових страхових платежів зазнало незначних змін. Це може свідчити про недостатність у страхових компаній ліквідних інструментів, надмірну збитковість діяльності деяких страховиків.

У структурі чистих страхових виплат станом на 01.01.2012 р. найбільша питома вага страхових виплат припадає на такі види страхування, як: автострахування – 2 345,5 млн. грн. (або 50%); страхування фінансових ризиків – 801,1 млн. грн. (або 17%); частка медичного страхування становить 752,4 млн. грн. (або 16%).

Для ефективного розвитку страхового ринку України необхідно вирішити наступні проблеми:

- удосконалення господарського, цивільного, страхового законодавства;
- удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності;
- вирішення питання підвищення фінансової стійкості і платоспроможності страхових компаній;

- створення умов для розширення спектра страхових послуг і покращення їх якості;
- створення на телебаченні регулярних інформаційних програм з метою підвищення рівня обізнаності населення про практичні переваги страхування;
- сприяння концентрації страхового ринку.

В теперішній час страхування займає незначне, але вже цілком сформоване і помітне місце в структурі управлінської економіки. Страхова галузь в Україні є досить молодою порівняно із провідними країнами, де вона розвивається протягом кількох століть.

Аналіз сучасного стану страхового ринку України показав, що його показники зростають, проте вони ще не відповідають рівню розвинених країн. Водночас, український ринок страхових послуг має потенційні можливості для подальшого розвитку за умови динамічного зростання національної економіки та конкуренції на ринку, продовження удосконалення нормативно-правової бази та ефективного державного регулювання.

Мовчан Э. А., к. э. н. Косенкова Ю. Ю.

*Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина,
Российская Федерация*

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РОЛИ НДФЛ В УКРАИНЕ

Подходное налогообложение физических лиц имеет древнюю историю и существует практически во всех странах мира. Несмотря на то, что налоговые системы различных стран именуют этот налог по-разному (индивидуальный подходный налог, налог на вмененный доход, НДФЛ), значение его остается неизменным.

Целью данной статьи является подготовка предложений по повышению социальной роли подходного налогообложения в Украине на основе изучения опыта Российской Федерации в данном вопросе.

Первоначально надо отметить, что налог на доходы физических лиц в Украине относится к числу общегосударственных налогов. НДФЛ регулируется четвертым разделом Налогового кодекса Украины. Плательщиками налога являются физические лица, налог исчисляют сами налогоплательщики и налоговые агенты. Налогообложению у налоговых резидентов подлежит общий месячный налогооблагаемый доход, полученный на территории Украины. Основной ставкой НДФЛ является 15%, однако в Украине используются элементы прогрессивного расчета. Так, если совокупный доход за отчетный период превысил 10 размеров минимальной заработной платы, установленной на 1 января отчетного налогового года, то в отношении суммы превышения применяется ставка 17%. Применение прогрессивной шкалы налогообложения, даже в таком усеченном виде, свидетельствует о стремлении повысить социальную

роль НДФЛ (в отличие от РФ, где шкала налогообложения плоская). В соответствии с Налоговым кодексом Украины (далее НКУ) физические лица уплачивают подоходный налог и с минимальной зарплаты, однако при невысоком заработке применяются определенные льготы.

В предоставлении льгот по НДФЛ в Украине и в России много общего. Но в российской налоговой системе существует более разветвленная система льгот по подоходному налогообложению. Согласно НКУ предусмотрено предоставление лишь одной льготы – социальной. Размер данной льготы определяется в процентном соотношении к прожиточному минимуму для трудоспособных лиц. Основанием для получения подобной льготы является низкий уровень доходов. В российской налоговой системе льготы (носящие название налоговых вычетов) предоставляются не только по признаку получения дохода, но и по признаку осуществления определенных видов расходов. Социальная льгота в Украине ближе всего к предоставлению стандартных налоговых вычетов в российском НДФЛ. Предоставление подобного вычета не связано с уровнем дохода налогоплательщика. Он предоставляется определенным категориям налогоплательщиков в зависимости от их статуса (лица, пострадавшие от радиационных аварий, Герои СССР и РФ, ветераны Великой отечественной войны и т.д.) ежемесячно в твердой сумме. С этим положением НК РФ согласовывается положение НКУ, который расширил возможность получения налоговой льготы. Так в Украине предусмотрено повышение размера льгот. Отдельным категориям плательщиков льгота предоставляется в размере 150% (одиноким родителям, родителям содержащих детей-инвалидов, ученикам, студентам, инвалидам I и II и т.д.), а также в размере 200% (Героям Украины, Героям СССР и проч.) [2].

Кроме того, право на стандартный налоговый вычет в России получают лица, имеющие детей. Вычет предоставляется на каждого ребенка в твердой сумме ежемесячно каждому из родителей до достижения заработной платы нарастающим итогом с начала года определенного уровня (на данный момент 280 тыс. рублей). Путем предоставления этого вычета российский законодатель пытается стимулировать улучшение демографической ситуации. Так, предоставление вычета на каждого третьего и последующего ребенка превышает размер вычета на каждого первого и второго ребенка более чем в 2 раза. Кроме того, вычет в повышенном размере предоставляется на детей-инвалидов. А одинокие родители имеют право получения вычета в двойном размере.

Таким образом, можно сделать вывод, что социальные льготы по НДФЛ в Украине в основном направлены на решение следующих проблем:

1. Демографическая проблема.
2. Материальная поддержка малообеспеченных слоев населения.
3. Поддержка образования. Предоставление социальной льготы в размере 150% для учащихся, студентов, аспирантов и ординаторов, позволяет сделать образование более доступным и удобным как для детей, так и для их родителей.

Кроме социальной льготы, в Украине существуют налоговые скидки, которые направлены на решение имущественного, медицинского вопросов. Также государство

поддерживает граждан, которые активно участвуют в благотворительности. Данные налоговые скидки соответствуют социальным и имущественным налоговым вычетам в аналогичном российском налоге. Кроме этого, российский НДФЛ предусматривает предоставление профессионального налогового вычета, который способствует легализации частной практики и упорядочению налогообложения частнопрактикующих специалистов и лиц творческих профессий. Профессиональный налоговый вычет предоставляется либо в сумме фактически произведенных расходов на осуществление профессиональной деятельности либо, если документально их подтвердить невозможно, – в виде определенной процентной ставки, с применением которой исчисляются расходы, на которые можно уменьшить налогооблагаемую базу (как правило от 20% до 40% от суммы полученного дохода в зависимости от вида профессиональной деятельности и категории плательщика) [1].

Нельзя не отметить, что в Украине остро стоит вопрос трансформации возрастной структуры. Соответственно, чем больший удельный вес лиц преклонного возраста в численности населения, тем больше нагрузка на бюджет на пенсионное обеспечение граждан. Поэтому Правительству Украины (так же как и России) необходимо решить вопрос повышения эффективности пенсионного обеспечения населения, стимулируя будущих пенсионеров самостоятельно участвовать в формировании их пенсионных прав. С этой целью в РФ социальный налоговый вычет предоставляется в сумме взносов на обязательное пенсионное обеспечение и добровольное пенсионное страхование (как государственное, так и негосударственное, как в свою пользу, так и в пользу своих ближайших родственников) [1]. Таким образом, издержки государства по недополучению части НДФЛ, исчисляемого из сумм пенсионных взносов, окупятся снижением нагрузки на бюджет по пенсионному обеспечению граждан и снижением социальной напряженности в будущем.

Проведенный анализ показал близость российского и украинского налогового законодательства в части подоходного налогообложения физических лиц. В то же время можно отметить, что социальная роль НДФЛ в России несколько выше, за счет большего разнообразия предоставляемых налоговых вычетов (расходы на лечение, обучение, пенсионное обеспечение, покупку и продажу имущества, профессиональные вычеты и т.д.), а также за счет широкого (более 50 пунктов) перечня доходов, не облагаемых налогом. В данной статье предложены два направления повышения социальной роли НДФЛ в Украине.

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая), принят Государственной Думой Федерального Собрания РФ 19.07.2000 г. // «Российская Газета».
2. Налоговый кодекс Украины, принят Верховной Радой Украины 7.10.2010 г. Законом Украины № 2755-VI.
3. Налог с доходов физических лиц 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.juridicheskij-supermarket.ua/page_income-tax.html
4. Налог на доходы физических лиц. Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.index.minfin.com.ua/index/tax>

Овчинникова О. М.

Чорноморський державний університет імені Петра Могили, Україна

МОДЕЛЬ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ ІНФЛЯЦІЇ ТА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ

Вперше проблема залежності інфляції та безробіття вперше була досліджена у 1958 році англійським вченим Олбаном Філіпсом, який вивів кореляційну залежність між рівнем безробіття та зміною приросту заробітної плати, що з часом була перетворена в залежність між цінами (інфляцією) та заробітною платою [1].

Пізніше крива була пристосована до реальних умов та скорегована з урахуванням адаптаційних очікувань економічних агентів, внаслідок чого змінила свій вигляд у довготривалій перспективі завдяки американським економістам Мілтону Фрідмену та Едмунду Фелпсу.

Основною дилемою залежності інфляції та безробіття у вигляді кривої Філіпса є її вигляд та використання у короткостроковому та довгостроковому періодах, а також можливість використання залежності як інструменту антиінфляційної політики.

Крива Філіпса відображає взаємодію інфляції та безробіття: зменшення частки безробітних супроводжується підвищенням інфляції, і навпаки, при створенні обсягів виробництва нижче потенційно можливого рівня і спаді, на ринку праці буде спостерігатися тенденція до дефляції [2].

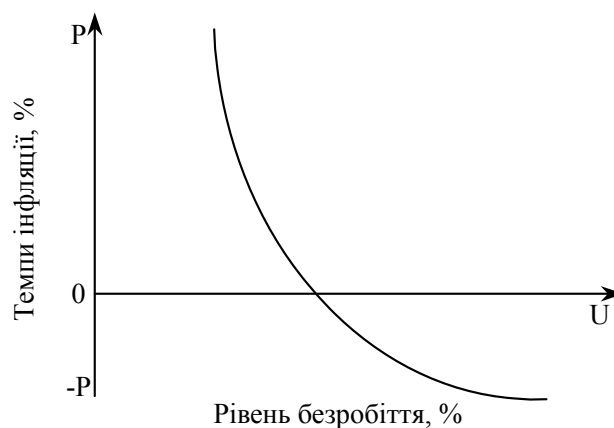


Рис. 1. Крива Філіпса

В основі кривої Філіпса містяться фактори, що пояснюють проміжний відрізок кривої сукупної пропозиції. При наближенні до повної зайнятості на ринку праці виникають «вузькі місця» та структурні проблеми. Єдиний ринок праці складається з різноманітних окремих сегментів, що суттєво різняться між собою як за спеціалізацією, так і географічно. Це означає, що із зростанням економіки, повна зайнятість одночасно на кожному окремому сегменті ринку досягнута одночасно не буде. У той час як в одних видах зайнятості окремих географічних районів буде спостерігатися повна зайнятість, то в інших районах буде зберігатися безробіття. Ця невідповідність означає, що в економіці, яка знаходиться у фазі пожвавлення та має природний рівень безробіття, деякі окремі професії та регіональні структури відчуватимуть дефіцит

робочої сили, внаслідок чого заробітна плата буде зростати. Наслідком стане збільшення витрат і підвищення цін, незважаючи на те, що економіка не досягла фази «піднесення» і «буму», при якому спостерігається повна зайнятість.

Такі явища є наслідком того, що ринок праці не здатен швидко пристосовуватися до нових умов функціонування, для втримання зростання витрат на виробництво та цін на продукцію, яке передуює максимальному попиту на робочу силу.

Спостерігаючи за короткостроковою кривою Філіпса (PC_{SR}), урядовці вірили, що можна безперервно рухатися з точки А в точку В (рис. 2), тобто прийняти високий темп інфляції заради низького рівня безробіття. Однак принцип пришвидшення показує в довготривалій перспективі такий компроміс – неможливий. Якщо утримувати безробіття нижче його природного рівня, інфляція буде не лише високою – вона почне рости. Коли безробіття вище природного рівня, інфляція стабільно знижується. В довготривалій перспективі дилема «інфляція – безробіття» не виникає. При стабільному рівні інфляції можливий лише природний рівень безробіття, що співіснує з будь-яким стабільним рівнем цін. Тому довготривала крива Філіпса (PC_{LR}) – це вертикальна пряма. За будь-якого рівня інфляції, рівень безробіття має завжди повертатися до природного.

На рис. 2 зображена крива відповідно до монетаристської теорії у короткостроковому та довгостроковому періодах.

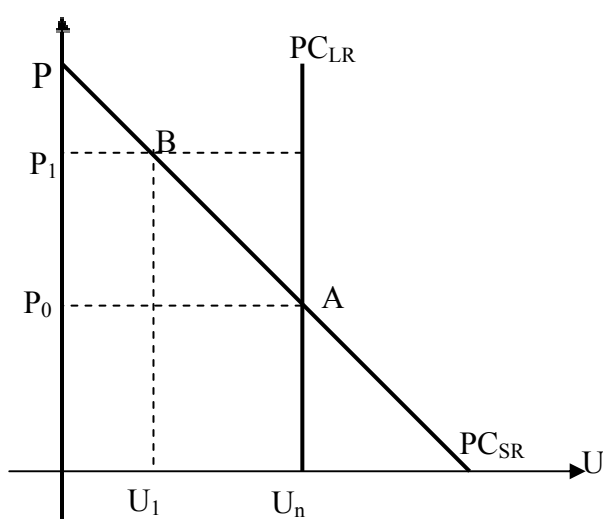


Рис. 2. Крива Філіпса в короткостроковому та довгостроковому періодах

Економіка України – структура, для якої характерна миттєва реакція на будь-які зміни в світовій економіці.

Після розпаду Радянського союзу та на шляху інтеграції до світової економіки Україні залишилася зруйнована економічна система, гіперінфляція, величезна кількість безробітних, страшенні заборгованості та розлагоджена фінансова система, відсутність промисловості, знищене сільське господарство.

Таблиця 1. Інфляція в Україні 2001–2011 рр. *

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Інфляція (за ІСЦ %)	225,8	66,1	18,2	85,2	111,3	110,3	911,6	116,6	222,3	112,3	94,6

*Джерело [3].

Як ми бачимо з даних таблиці, в Україні дійсно досить високий рівень інфляції, що має циклічний характер. На рис. 3 добре видно, що на початку 2000-х років, країна практично вийшла з довготривалої кризи 90-х років, але слід за цим одразу починається інша хвиля інфляції, спричинена світовою фінансовою кризою, як наслідок інтеграційних процесів. У 2007–2008 роках спостерігається найбільший стрибок, інфляція характеризується як «галопуюча».

Довготривалість інфляції показує, що її причиною є не лише збільшення грошової маси, але й інші більш глибокі і важливі фактори.

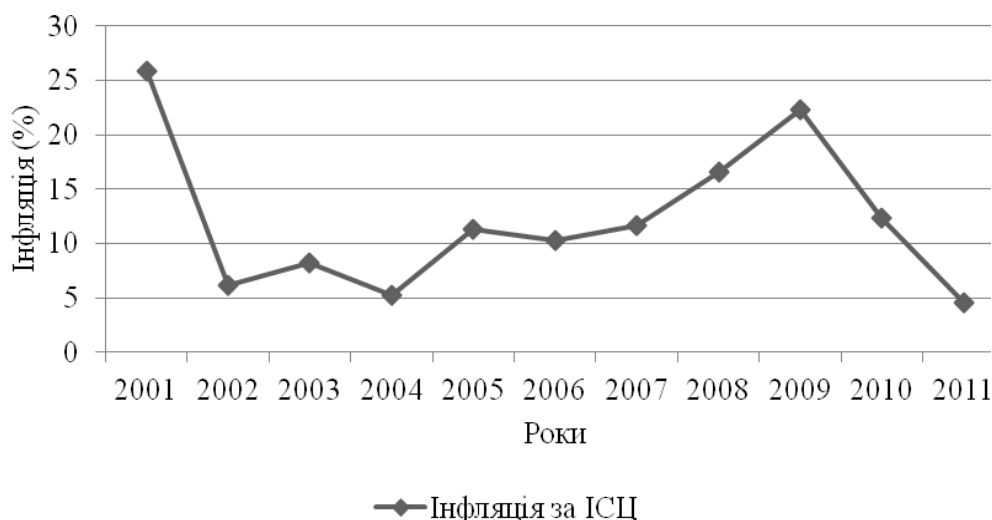


Рис. 3. Інфляція в Україні 2000-2010 рр. [3]

У 2000-х роках Україна вийшла з кризи завдяки активному розвитку експортних відносин, внаслідок чого зросли грошові надходження та суттєво збільшилася грошова маса, що спричинили нову інфляційну хвилю, яка в свою чергу викликала знецінення грошей [4].

Таблиця 2. Динаміка споживчих цін та цін виробників промислової продукції, грошова база (Україна) [3]

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Споживчі ціни (%)	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	114,3	109,1	104,6
Ціни виробників промислової продукції (%)	100,9	105,7	111,1	124,1	109,5	114,1	123,3	123,0	114,3	118,7	114,2
Грошова база у річному обчисленні (%)	-	-	-	-	153,9	117,5	146,0	131,6	104,4	115,8	106,3

На рис. 4 наведені графіки зростання грошової маси та зміни споживчих цін і цін виробників промислової продукції. Як бачимо, грошова маса суттєво перевищує кількість товарів, що можна придбати за ці кошти, порушуючи тим самим закон грошового обігу та рівноваги, внаслідок чого спостерігається виникнення та розвиток інфляції пропозиції.



Рис. 4. Динаміка споживчих цін та цін виробників промислової продукції, грошова база (Україна, 2000–2010 рр.) [3]

Україна займає останнє місце в Європі за рівнем безробіття, не дивлячись на це, рівень безробіття в країні продовжує стрімко зростати. Економічна криза вдарила по всьому працюючому населенню. Найбільше від кризи постраждали будівельна та металургійна галузі, хімічна промисловість.

Таблиця 3. Безробіття в Україні 2000–2010 рр. (тис. осіб) [3]

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Безробітне населення	2455	2140,7	2008	1906,7	1600	1515	1418	1425,1	1958,8	1785,6	1732,7

На рис. 5 добре видно, що з початку 2001-го року безробіття стрімко падає аж до 2008 року, проте починаючи з 2008 року за один рік рівень безробіття збільшився майже на 40%. Причиною стала є світова криза 2008 року, із розвитком якої в країні стрімко почали зростати інфляція і безробіття.

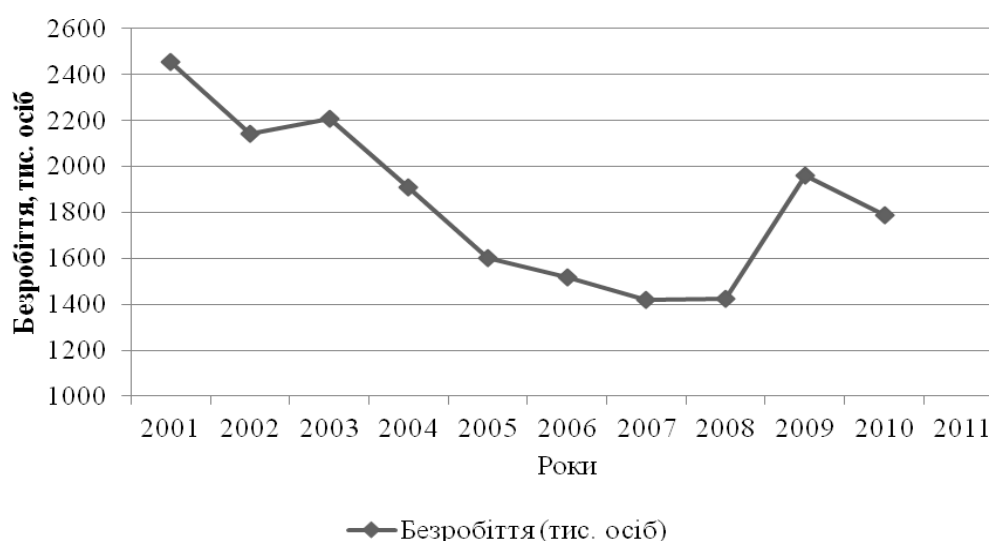


Рис. 5. Безробіття в Україні за 2000–2010 рр. [3]

Серед економічних наслідків безробіття вирізняють зменшення доходів населення, погіршення рівня життя та соціального добробуту, зменшення витрат на споживання та зменшення заощаджень, втрата кваліфікації кадрів. До психологічних наслідків відносять зниження самооцінки, деморалізації суспільства, поява суїцидальних нахилів; суспільний та політичний безлад [6].

Об'єднавши показники інфляції і безробіття, отримаємо їх взаємозалежність в Україні.

Таблиця 4. Безробіття – інфляція України у 2000–2010 рр. [3].

Роки	Інфляція (за ІСЦ, %)	Безробіття (тис.)	Безробіття (%)
2001	6,10	2455,0	10,9
2002	0,6	2140,7	9,6
2003	8,2	2008,0	9,1
2004	11,3	1906,7	8,6
2005	10,3	1600,0	7,2
2006	11,6	1515,0	6,8
2007	16,6	1418,0	6,4
2008	22,3	1425,1	6,4
2009	12,3	1958,8	8,8
2010	9,1	1785,6	8,1
2011	4,6	1732,7	7,3

Від рівня безробіття суттєво залежить обсяг ВВП: за законом Оукена кожен відсоток безробітних, що перевищує природний рівень безробіття – зменшує ВВП на 2,5%. Виникає замкнене коло безробіття.

Сучасній Україні притаманні обидва боки проблеми: як інфляція, так і безробіття. Вище були наведені статистичні дані, причини через які виникли дані явища та їх динаміка за десять років.

Можна зробити висновки, що безробіття в Україні суттєво залежить від інфляції. Інфляція – локомотив, що спричинює негативні наслідки: деструктуризація фінансової системи; крах валютної системи, національної валюти; безробіття; занепад галузей господарства.

На рис. 6 та 7 наведено графіки інфляції та безробіття та їх поєднання у кривій Філіпса.

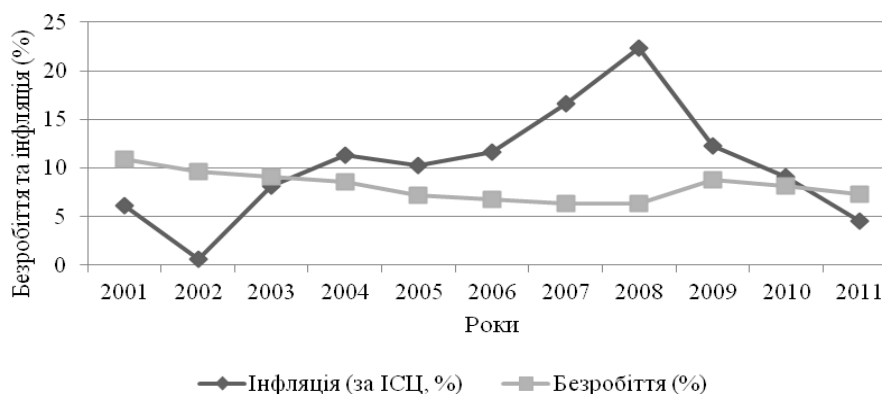


Рис. 6. Безробіття та інфляція в Україні (2000–2010 рр.) [3]

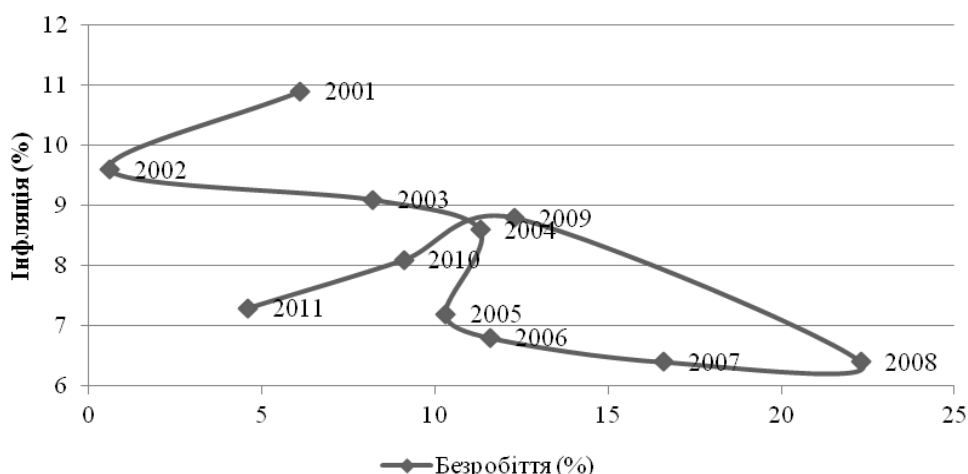


Рис. 7. Криві Філліпса для України (2000–2010 рр.) [3]

Крива Філліпса у класичному вигляді гілки гіперболи справджується лише на деяких відрізках короткострокового періоду. У довгостроковому періоді крива має хаотичний вигляд. Користуватися кривою можна лише для аналізу ситуації, а саму залежність можна використовувати як метод боротьби з інфляцією, шляхом створення нових робочих місць.

В умовах інтеграції країни до світової економіки уряд міг би використовувати модель Філліпса як інструмент боротьби із безробіттям та інфляцією, таким чином трансформуючи національну соціально-економічну систему шляхом збалансування потреб ринку праці зважаючи на реальне економічне становище країни.

Список використаних джерел:

1. Макконел К. Економікс / К. Макконел, С. Брю. – М.: Інфра-М, 1999. – 984 с.
2. Палехова В.А. Макроекономіка / В.А. Палехова. – Миколаїв: Вид-во ім. Петра Могили, 2005. – 304 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Юрчишин В. Україна: вперед, у пастку бідності [Електронний ресурс] / В. Юрчишин // Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/04/14/283433>
5. Монетарна база України: НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/statist/electronic_bulletin/data/stat.pdf
6. Найденов В. С. Інфляція в Україні [Електронний ресурс] / В. С. Найденов // 2000 Тиждень. – 2008.07.04. – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/economica/42682>

Сенів Л. А., к. е. н. Малиновський Ю. В.

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

ОЦІНКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Основною проблемою сьогодення і надалі залишається нерівномірність розподілу доходів між різними верствами населення, що обумовлює соціальну нерівність у суспільстві. Головна причина значної диференціації доходів населення – недосконала

економічна система, заснована на різних типах власності, що сприяє відчуженню більшості населення від отримання доходів.

Проблему диференціації доходів економісти досліджують упродовж кількох століть. В сучасних економічних умовах ця проблема набула ще більшої актуальності і привертає увагу багатьох сучасних економістів.

Значний внесок у дослідження нерівномірності розподілу доходів здійснили такі видатні економісти: В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Д. С. Мілль, К. Маркс, М. Туган-Барановський, Дж. Б. Кларк, А. Маршал, Л. Гайєк, Дж. Р. Гікс, Дж. М. Кейнс та ін.

Актуальною проблема нерівномірного розподілу доходів населення є і в незалежній Україні, де її активно досліджують Ю. Архангельський, О. Бабак, Г. Волинський, А. Гвелесіані, С. Злупко, Е. Лібанова, І. Луніна, І. Малий, В. Новіков, С. Панчишин, І. Тивончук, Н. Холод та інші.

Диференціація доходів (від латин. *differentia* – різниця) – різниця між рівнями грошових доходів різних груп населення. Розподіл доходів характеризується різницею між середніми річними доходами 10 відсотків групи громадян з найнижчими доходами і 10 відсотків групи громадян з найвищими доходами.

Після розпаду СРСР дослідження диференціації доходів населення набуло значної актуальності. Вітчизняні дослідники пояснюють це рядом причин. На теренах колишнього СРСР дохід не відігравав такої значної ролі у визначенні соціально-класової позиції індивіда. Централізована система суспільного розподілу носила відомчий, регіональний характер. Оплата праці залежала від статусу працівника (тарифні ставки і тарифні коефіцієнти). Дохід був не причиною, а скоріше наслідком соціальної позиції індивіда. Тому у колишньому Радянському Союзі різниця між окремими групами населення не була дуже великою. Матеріальне становище людини визначалося не стільки реальними доходами в грошовому вимірі, скільки її місцем у державній системі розподілу.

Сучасні реалії економічного життя вказують на поглиблення майнового розшарування населення та зростання соціальної напруженості в країні. Незважаючи на усвідомлення урядом незалежної України проблеми поглиблення майнового розшарування та реалізацію політики перерозподілу доходів, загальна диференціація доходів населення посилюється.

На нашу думку, надзвичайно актуальною є проблема обчислення диференціації доходів населення України. Для вивчення диференціації доходів населення проводять групування домогосподарств за рівнем їх доходів, видатків чи споживання. Найчастіше використовують децелі – групування населення у 10 групах по 10% населення і квінтилі – 5 груп по 20% населення.

Основними показниками розподілу доходів населення є децильний коефіцієнт, коефіцієнт фондів, крива Лоренца та коефіцієнт Джині. Саме ці показники рекомендує використовувати Статистичний офіс ООН.

Децильний коефіцієнт диференціації доходів населення показує у скільки разів мінімальні доходи 10% найбагатшого населення перевищують максимальні доходи 10% найменш забезпеченого населення. В Україні у 2009 році децильний коефіцієнт за

сукупними доходами дорівнює 6 раз, а за загальними доходами – 5,2 рази. У 2010 році порівняно з 2009 роком ця різниця дещо зменшується.

На підставі децильного розподілу визначають коефіцієнт фондів або коефіцієнт фондової диференціації, який показує у скільки разів середні доходи 10% найбагатшого населення перевищують середні доходи 10% найменш забезпеченого населення. При оцінці диференціації доходів населення України часто використовують децильний коефіцієнт, хоча його недоліком є часткове використання інформації про розподіл доходів тільки в межах крайніх децильних груп.

Для оцінки стану диференціації населення за доходами використовують і квінтильний коефіцієнт, який у 2010 році порівняно з 2000 роком за грошовими доходами зменшився з 2,8 до 2,1 рази, а за загальними з 2,3 до 2 раз.

Крива Лоренца дозволяє оцінити ступінь нерівності у розподілі доходів суспільства. По осі Х відкладають відсоток одержувачів доходів, по осі Y – відсоток одержуваного доходу. Бісектриса відображає абсолютно рівномірний розподіл доходів. Що ближче крива Лоренца до бісектриси, то рівномірніше розподілені доходи і навпаки. У сучасній економічній літературі не зустрічається побудованої кривої Лоренца для України.

Важливим показником нерівності розподілу доходів є коефіцієнт Джині. На сьогоднішній день існує чимало способів обчислення цього показника. Саме коефіцієнт Джині задовольняє чотири принципи показника нерівності: анонімність, незалежність шкали, незалежність від величини населення та принцип трансферу.

Впродовж 2005–2010 рр. згідно з даними Держкомстату України коефіцієнт Джині, який відображає характер розподілу всієї суми доходів населення між окремими його групами, зменшився за середньодушовими грошовими доходами з 0,32 до 0,27, а за загальними доходами з 0,3 до 0,25. Слід відзначити, що при рівномірному розподілі доходів цей показник наближається до 0.

Отже, аналіз усіх вище наведених коефіцієнтів свідчить про зниження рівня диференціації доходів населення України. Однак, слід відзначити, що ці показники, які мають ряд недоліків є досить суб'єктивними, відносними та заниженими, оскільки населення з високими доходами уникає опитування і оприлюднення власних доходів і витрат. Тобто дані офіційної статистики не є свідченням покращення соціальних стандартів життя населення.

Сидоренко А. В., Шеховцова И. А.

Национальный технический университет Украины «КПИ», г. Киев
**ЕВРОЛОГИСТИКА КАК ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ
МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Высокая актуальность внедрения логистики связана с интенсификацией и расширением в Украине товарно-денежных отношений, увеличением хозяйственных связей между предприятиями, развитием производственной инфраструктуры и рас-

ширением хозяйственной самостоятельности предприятий и организаций. Одним из важных условий устойчивого, пропорционального развития и интеграции развивающихся стран в мировое сообщество является использование эффективных инструментов менеджмента.

Украина рассматривает отношения с Европой как один из приоритетов внешне-политического курса, целью которого является политическое и институциональное сближение. Соответственно возникают новые задачи по реструктуризации украинской экономики, изменения механизмов сотрудничества с ЕС, адаптации законодательства к правовому полю Евросоюза.

Интеграция Украины в ЕС является одним из главных направлений в еврологистике – стратегии и тактике создания и управления большими системами с устойчивыми структурами материальных и информационных потоков, функционирующих на основе интегрированных интересов европейских государств – разделении труда, партнерстве и кооперировании, закономерностях рыночной экономики.

В глобальных еврологистических цепях увеличивается отдача от вложенного капитала за счет более низких тарифов логистических посредников, лучших финансовых условий. Созданию еврологистических каналов способствуют крупные международные транспортно-экспедиторские фирмы, страховые компании, использующие глобальные телекоммуникационные сети.

Опираясь на достижения в области логистики в Европе и США необходимо учитывать особенности национальной экономики:

- значительный разрыв между теорией, применимой к идеальным ситуациям, и формирующейся в развивающихся странах системой рыночных отношений;
- фактор перехода от воспринятой несколькими поколениями идеологии деления Европы на капитализм и социализм к рассмотрению современного мира как взаимосвязанного целого с едиными общими закономерностями экономического развития;
- необходимость учитывать базисные структуры еврологистики, за счет которых отдельные страны формируют глобальную систему международных экономических отношений;
- необходимость взаимосвязи теории экономических отношений между субъектами с особенностями функционирования украинской экономики;
- появление новых форм быстро увеличивающейся «невидимой торговли» – долгосрочная аренда оборудования, консалтинговые услуги, сбор, хранение и передача информации и т. п.

Глобальные логистические системы являются мощным средством экономии дефицитных национальных ресурсов: материальных, сырьевых, энергетических, финансовых, трудовых. Их отличительная особенность – целевая направленность на наиболее полное удовлетворение совокупного спроса потребителей. В современных условиях системы позволяют найти наиболее продуктивные формы организованных товарных рынков и материальных потоков.

Для Украины формирование и развитие глобальных торговых, транспортных и информационных логистических систем имеет основополагающее значение, т. к. поз-

воляет ускорить интеграцию в европейское экономическое и информационное пространство. Следует выстраивать национальную систему внешнеэкономических связей с учетом глобальных экономических процессов:

- формирование геоэкономического пространства на смену мировому рынку как результат взаимопроникновения между геоэкономикой, геофинансами, геоуправлением, геосознанием, этнокультурами, правовыми системами и другими компонентами;
- массовая замена публичных субъектов международного пространства на частные;
- трансформация мировой экономики в единое глобальное пространство, функционирующее вне национально-государственных образований.

Значительную результативность в глобальной логистике имеют пять основных комплексных факторов: позиционирование, интеграция, гибкость, измеримость, регионализация.

Для успешного продвижения еврологистики необходимо учитывать наличие трех основных групп барьеров в глобальных логистических процессах (рис. 1).

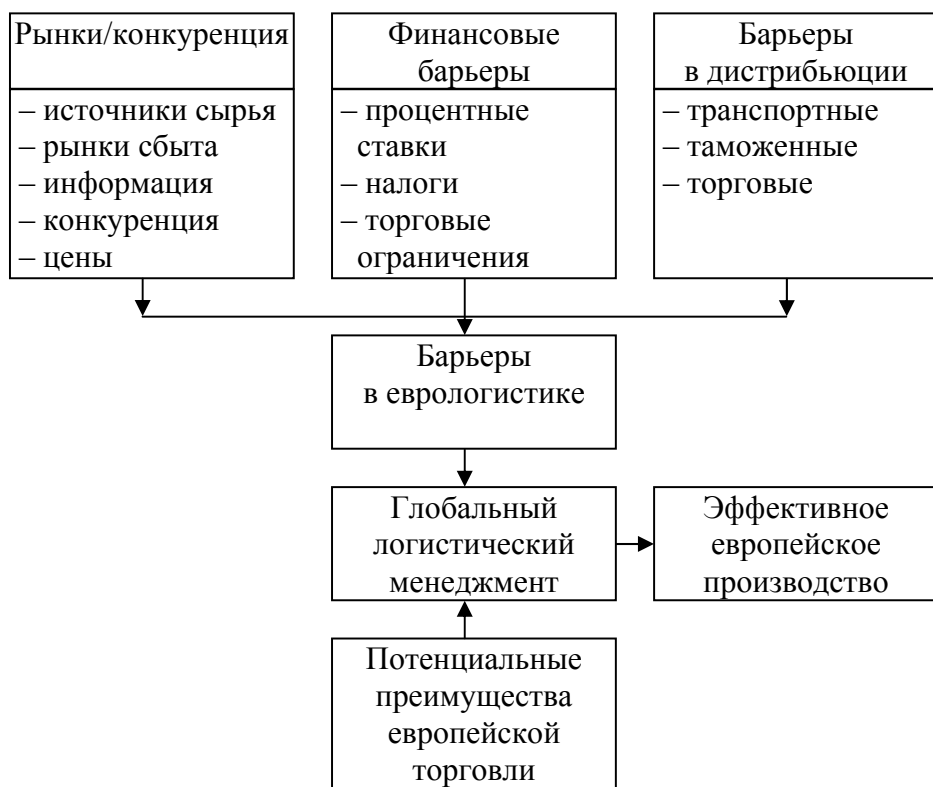


Рис. 1. Барьеры в глобальном логистическом менеджменте

Одной из особенностей глобализации является то, что в Европе специализация и кооперирование, расширяющаяся интернационализация производства базируются на пространственном разрыве между стадиями производства, а также производителями и потребителями товарной массы, поступающей в международные сферы обмена.

В еврологистических системах увеличивается потенциальная неустойчивость материального потока так, как: растет их интенсивность и сложность; усложняются финансовые взаимоотношения; сокращается число звеньев в цепи, что усложняет пере-

ходные процессы; сокращаются или исчезают материальные запасы, уменьшая надежность материальных и информационных потоков.

Межрегиональные и межотраслевые еврологистические системы базируются на интеграционных процессах. Региональная интеграция предусматривает установление и углубление прямых контактов между отдельными регионами Украины и государствами – членами и кандидатами в члены ЕС, их развитие в определенных Стратегиях интеграции направлениях для постепенного перенесения центра тяжести интеграционного процесса с центральных органов исполнительной власти на регионы, к органам местного самоуправления. Отраслевое сотрудничество представляет собой координацию и взаимодействие между Украиной и ЕС в конкретных областях и сферах хозяйственной деятельности. Приоритет в ближайшие годы в отраслевом сотрудничестве отдается сфере трансъевропейских транспортных и других областей экономики.

Таким образом, от эффективности функционирования всех звеньев логистической системы и достигаемой при этом экономии ресурсов зависит в целом успех экономической реформы, развитие рыночных отношений. Вместе с тем на пути развития глобальной логистики достаточно много барьеров, обусловленных различными причинами, в том числе различием политических систем, неодинаковым экономическим и социальным уровнем развития стран, финансовые барьеры. Такие барьеры существуют, например, между странами ЕС и Восточной Европы, ЕС и Россией.

Д. э. н. Смагулова Ш. А., докторант PhD Искакбаева М. Ж.

*Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова, г. Алматы,
Республика Казахстан*

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

За почти 21-летний период независимости Республики Казахстан (РК) государство уделяет пристальное внимание построению эффективной системы социальной защиты населения, соответствующей современным демократическим стандартам и рыночным условиям. Важно отметить, что даже последствия мирового экономического кризиса, которые негативно сказались на объемах социальных расходов многих государств мира, не отразились, а даже, наоборот, происходил стране их рост.

Особенности современного социально-экономического развития РК придают процессам социальной дифференциации общества особую динамичность и важность. Вместе с ними в обществе утверждаются новые формы социальной интеграции. На складывающийся характер процессов социальной структуры общества активно влияют следующие факторы:

- модернизация социально-экономических реформ;
- усиливающийся разрыв между доходами населения;
- циклический характер мирового финансового кризиса.

Под их воздействием и вследствие объективных причин происходит новая естественная дифференциация казахстанского общества, изменяющая мотивацию деятельности и возможности достижения благосостояния различных категорий населения. Особенно в тяжелом положении оказались инвалиды, малообеспеченные семьи, дети и подростки, пенсионеры, одинокие, многодетные, беженцы и др.

Государственное регулирование социальной сферы РК на современном этапе представляет собой сложное сплетение различных моделей социальной политики. Такое положение стало результатом трансформации всей системы, характеризующейся отказом от политического прошлого и строительством либеральной модели экономической и политической системы.

Основным источником финансирования социальной сферы в РК является государственный бюджет. Следует отметить, что в абсолютном выражении расходы бюджета, нацеленные на решение проблем социальной сферы, имеют положительную тенденцию роста. К примеру, если в 2001 г. на социальное обеспечение и социальную помощь расходы составили 186 715 млн. тенге, то в 2011 г. – 1133573,6 млн. тенге (6 раз). Однако если рассматривать этот показатель как долю от ВВП, то можно констатировать некоторое снижение с 5,7% в 2001 г. до 4,1% в 2011 г. (рис. 1). По нашему мнению, такая незначительная тенденция является временной и связана с переходом к новой 3-уровневой системе социального обеспечения, при которой часть социальной защиты обеспечивается за счет обязательного и добровольного страхования.

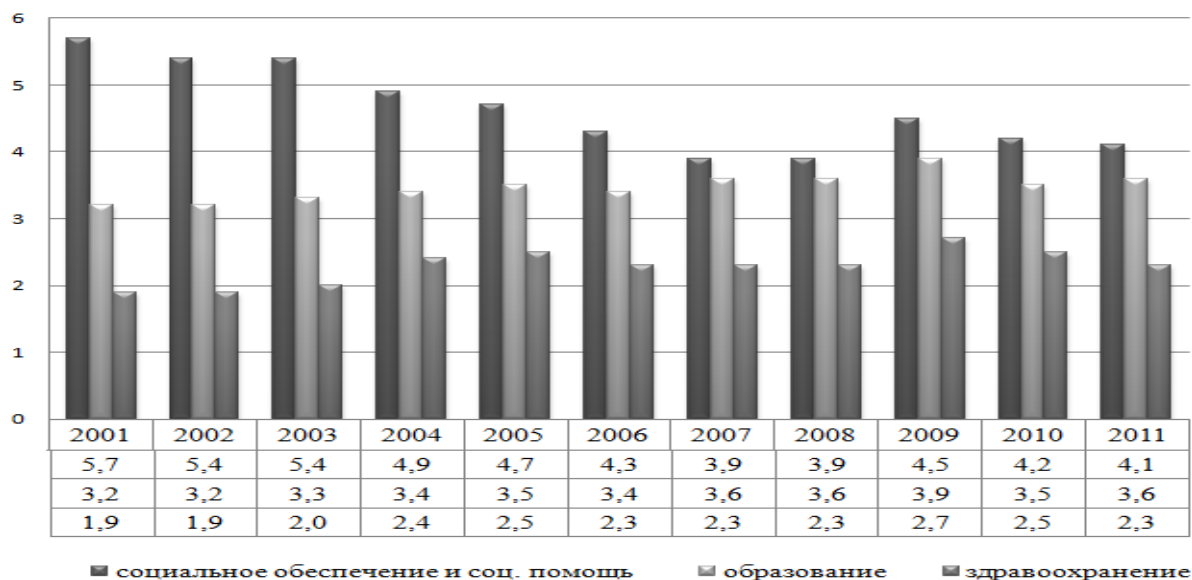


Рис. 1. Доля госрасходов на социальную сферу в % к ВВП, 2001–2011 [1]

В современном обществе сформировалась институциональная структура социальной политики, основными звеньями которой являются:

- система социальных гарантий (минимальные социальные стандарты);
- система социального страхования;
- система социальной помощи.

С целью анализа институциональной структуры социальной политики проведем оценку адресной социальной помощи (АСП) в Казахстане, исходя из принципа социальной заботы общества о своих социально уязвимых членах и социальной благотворительности.

Децентрализованная система АСП была введена в соответствии Законом РК «О государственной адресной социальной помощи» (2002) [2].

Согласно положениям Закона, *государственная адресная социальная помощь* – выплата в денежной форме, предоставляемая государством лицам (семьям) с месячным среднедушевым доходом ниже черты бедности, установленной в областях (городе республиканского значения, столице). АСП не назначается безработным, не зарегистрированным в уполномоченных органах по вопросам занятости, кроме инвалидов и лиц в период их нахождения на стационарном лечении более одного месяца, учащихся и студентов, слушателей и курсантов дневной формы обучения, включая магистратуру, а также граждан, занятых уходом за инвалидами I и II группы, лицами старше восьмидесяти лет, детьми в возрасте до семи лет.

АСП оказывается в целях обеспечения минимальных потребностей семьи, попавших в трудную жизненную ситуацию и имеющих среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, а также создания условий, обеспечивающих гражданам возможности для повышения их уровня жизни.

Основными принципами оказания социальной помощи являются:

- обеспечение предоставления гражданам социальных прав, гарантированных государством в случае инвалидности, потери кормильца и наступления старости;
- адресное и рациональное использование бюджетных средств;
- оказание адресной социальной помощи – предоставление такой помощи семьям и гражданам, которые по объективным причинам не имеют достаточного дохода и собственности, способной приносить доход;
- обеспечение своевременной и в полном объеме выплаты социальной помощи;
- повышение эффективности денежных пособий и социальных выплат, снижение социального неравенства.

АСП была введена в целях совершенствования существующей системы социальной помощи и считается частью программы по преодолению бедности в Казахстане. Размер черты бедности определяется с учетом экономических возможностей, ежеквартально, приказом Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан. Черта бедности установлена в размере 40% от ежеквартального расчета прожиточного минимума.

Например, величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, в октябре 2012 г. по сравнению с предыдущим месяцем выросла на 1,1%, с октябрём 2011 г. – увеличилась на 8,5%. В ее структуре доля расходов на приобретение мяса и рыбы занимала 21,6%, молочных, масложировых изделий и яиц – 14,5%, фруктов и овощей – 14,8%, хлебопродуктов и крупяных изделий – 7,1%, сахара, чая и специй – 2%.

По оценкам, в октябре 2012 г. (рис. 2) в общем показателе величины прожиточного минимума доля продовольственных товаров составила 10,943 тыс. тенге, непродовольственных товаров и платных услуг – 7,295 тыс. тенге.

	В среднем на душу населения	Дети, 0-13 лет	Подростки, 14-17 лет		Трудоспособное население, старше 18 лет		Пенсионеры и пожилые люди
			юноши	девочки	мужчины	женщины	
Величина прожиточного минимума	18 238	15 815	22 800	17 466	21 472	17 036	16 925
Продовольственные товары	10 943	9 489	13 680	10 480	12 883	10 221	10 155
Непродовольственные товары и платные услуги	7 295	6 326	9 120	6 986	8 589	6 815	6 770

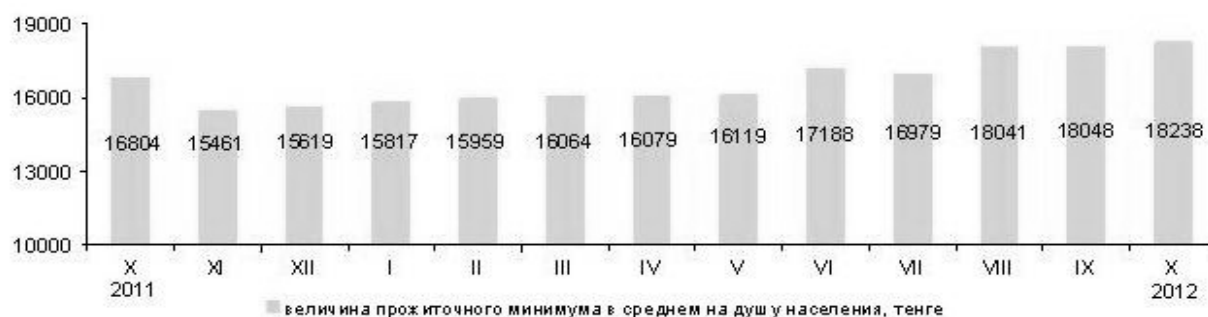


Рис. 2. Величина прожиточного минимума на душу населения, 2011–2012

Источник: данные Агентства РК по статистике: <http://www.stat.kz>

На рис. 3 видно, что в период с 2005 по 2011 гг. среднемесячный размер выданной АСП совокупно увеличился на 79%. При этом накопленный уровень инфляции составил около 67%. Таким образом, наблюдается превышение АСП над размером инфляции, что говорит о повышении благосостояния уязвимых слоев населения в реальном выражении.

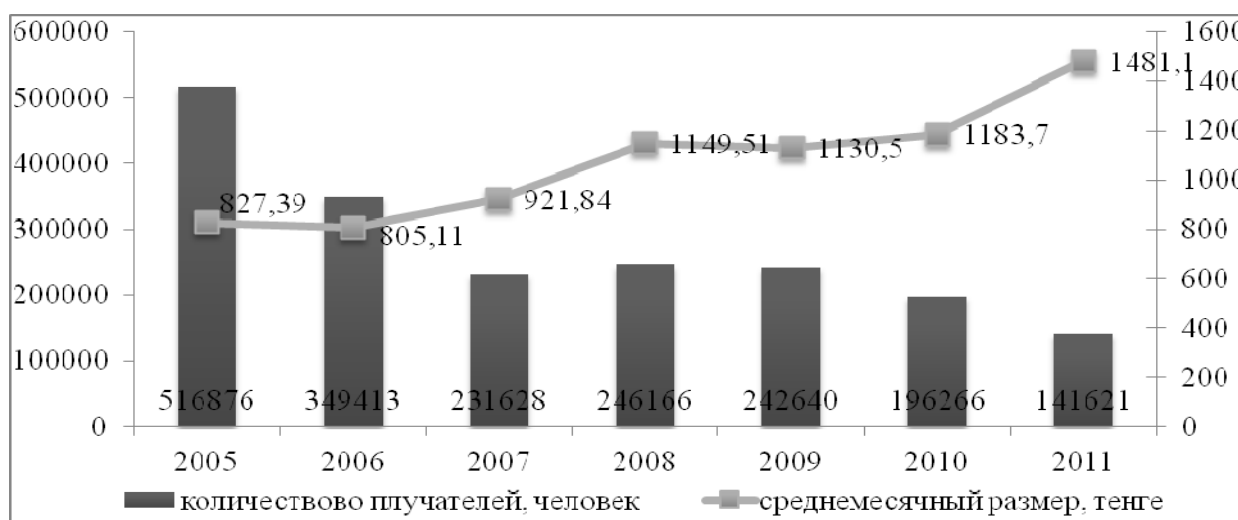


Рис. 3. Численность получателей и размер выплаченной АСП

Источник: данные Агентства РК по статистике: <http://www.stat.kz>

АСП призвана поддержать бедные и очень бедные домохозяйства и особенно сократить продуктовую бедность, в идеале размер пособия должен компенсировать размер дохода домохозяйства до прожиточного минимума. По данным Министерства труда и социальных отношений РК по состоянию на 1 сентября 2012 года АСП назначена 90,8 тыс. граждан с доходами ниже черты бедности. В целом по республике среднемесячный размер АСП на одного получателя в 2012 г. составляет 1799,8 тенге.

Основную долю получателей АСП продолжают составлять жители сельской местности – более 60% из общей суммы расходов, выделенных на АСП, направлено на оказание помощи жителям села. Наибольший удельный вес среди получателей АСП занимают дети – более 62,4%. Доля самостоятельно занятых граждан составила 10,0%, безработных – 7,8% и лиц в трудоспособном возрасте – 0,2%.

Проведенное исследование выявило некоторые проблемы в распределении АСП. Например, сравнительный анализ показал, что абсолютные и относительные показатели расходов государственного бюджета системы образования и здравоохранения не совсем соответствуют международным стандартам. К примеру, затраты государства на финансирование социальной сферы в 2011 г. составили 10,7% от ВВП, в то время как в 2001 г. – 11,4%. Данное соотношение пока еще является недостаточным. Так, в развитых странах доля расходов на социальные нужды составляет более 30% от ВВП. Среди них больше всего средств расходуется на пенсионное обеспечение (до 40%), здравоохранение (27%), социальное обеспечение безработных (8,1%) и т.д. [3].

Исследования, проводимые среди получателей АСП и детских пособий малоимущим семьям, показывают, что многие люди просто не могут получить это пособие из-за наличия барьеров. Например, заявителю необходимо предоставить документы о регистрации места жительства. В стране наблюдается высокий уровень внутренней миграции и у многих семей эти документы не оформлены. Для получения справок зачастую требуется определенная сумма денег на копирование документов и проезд в общественном транспорте в 5–6 государственных органов, которые иногда могут находиться в другом населенном пункте, хотя малоимущим домохозяйствам трудно выделить деньги на такие расходы.

Несовершенство законодательства, недостаточные размеры пособий, бюрократических препятствий и недоработки механизма регулирования в выявлении действительно нуждающихся лиц, особенно, среди самозанятых сельских жителей, препятствуют нуждающимся людям в получении пособия. К примеру, часть семей на селе, чтобы получать пособие, стараются избавиться от скота, не обрабатывать свою землю и не выращивать на ней ничего.

Очевидно, что не существует универсального решения проблем обеспечения АСП. Однако качество оценки нуждаемости может быть значительно выше, если принять во внимание несколько ключевых моментов: точность и достоверность определения получателей помощи, эффективность административных расходов, преимущественная ориентация на малоимущие слои населения и анализ мотивации получателей помощи.

Важнейшими приоритетами отечественной политики государственного регулирования социальной сферы являются следующие:

1. Содействовать занятости, сохранять рабочие места, стимулировать потребительский и инвестиционный спрос.
2. Увеличить уровень реальной заработной платы на основе роста производительности труда.
3. Повысить уровень жизни, сокращение имущественного расслоения населения, формирование эффективной системы социальных гарантий (пенсии, пособия, материальные выплаты и пр.).
4. Развивать эффективность функционирования секторов социальной сферы, прежде всего, образование и здравоохранение.
5. Повысить социальную адресность поддержки с помощью вовлечения общественности и снизить административные барьеры.

Для Казахстана, выбравшего путь социально ориентированной рыночной экономики, проблемы государственного регулирования социальной сферы достаточно сложны. Вместе с тем, в последние годы активно применяются модернизированные подходы к вопросам социальной поддержки населения через внедрение международных стандартов ответственности бизнеса. В результате улучшения экономического положения за последние 10 лет произошел уверенный рост благосостояния населения, что в том числе было обеспечено демократизацией социальной помощи малоимущим и слабо обеспеченным гражданам.

Список использованных источников:

1. Уровень жизни населения Казахстана: стат. сб. – Астана, 2012. – 136 с.
2. Закон Республики Казахстан «О государственной адресной социальной помощи» N 246-III. – Астана: Акорда, 2001.
3. Официальный сайт Агентства РК по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kz>
4. Ахинов Г. А. Социальная политика. Теория и практика / Г. А. Ахинов, С. В. Калашников. – М.: Экономика, 2008. – 231 с.
5. Жаркынбаева Р. С. Социально-экономическое и политическое развитие Республики Казахстан в период независимости: учеб. пособ. / Р. С. Жаркынбаева. – Алматы: КазАТК, 2010. – 98 с.

Д. э. н. Смагулова Ш. А., докторант PhD Кузембекова Р. А.

*Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова,
г. Алматы, Республика Казахстан*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ АГЛОМЕРАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Современный этап экономического развития страны характеризуется быстро растущим интересом к обширному комплексу региональных проблем. В настоящее время значение региональных вопросов резко возросло в связи с необходимостью усилить территориальный подход к регулированию развития народного хозяйства, управлению им в новых рыночных условиях для обеспечения рациональных экономи-

ческих связей между регионами, научно обоснованной хозяйственной специализации и комплексности.

В ежегодном Послании Президента РК Н. А. Назарбаева народу Казахстана в 2011 г. было подчеркнуто: «Главный итог первого года первой индустриальной пятилетки – это начало серьезных структурных изменений в экономическом росте за счет реального сектора экономики. Индустриализация формирует новую парадигму региональной политики» [1].

Развитие региона – многомерный и многоаспектный процесс, который обычно рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей. Сегодня основная хозяйственная деятельность осуществляется в регионах. Им дано право самостоятельно решать экономические проблемы, устанавливать внешнеэкономические и межрегиональные связи. Каждый регион РК имеет присущие ему природные ресурсы, особенности их размещения, национальные и исторические черты, структуру хозяйства, уровень экономического развития, специализацию.

С целью решения системных социально-экономических проблем регионов Казахстана с 2012 г. реализуется Государственная программа «Развитие регионов», где обоснована новая региональная политика по выработке эффективного механизма действий местных исполнительных органов. Суть программы – создание рациональной территориальной организации экономического потенциала страны и благоприятных условий для населения, а также обоснована финансовая поддержка регионов с учетом повышения их конкурентоспособности и рациональной пространственной организации экономического потенциала и расселения населения.

В Программе в качестве одного из целевых индикаторов выделено формирование агломерации с развитой инженерно-транспортной и производственной инфраструктурами, устойчивой маятниковой миграцией и эффективной занятостью с общей численностью населения 5,3 млн. человек. Здесь же отмечается, что «важным направлением новой региональной политики является формирование рациональной территориальной организации, которое включает стимулирование и регулируемое развитие процессов урбанизации и агломераций, являющихся важнейшими точками экономического роста национальной экономики, развитие и поддержку перспективных населенных пунктов, обладающих экономическим и демографическим потенциалами» [2].

Реализация Программы будет осуществляться по направлениям:

- 1) формирование и поддержка центров экономического роста;
- 2) содействие повышению конкурентоспособности и экономическому развитию регионов Казахстана.

Первое направление больше ориентировано на аспекты формирования рациональной территориальной организации и эффективной системы расселения через регулируемое развитие агломераций, процессов урбанизации, а также упорядочение потоков внутренней миграции. Второе – связано с задачами по активизации потенциала конкурентоспособности регионов.

В мировой практике развитие агломераций как долгосрочных *полюсов роста* позволяет сконцентрировать экономический и трудовой потенциал страны, достичь

эффекта масштаба, инфраструктурного эффекта с учетом интеграции с мировыми и региональными рынками.

В настоящее время крупнейшими агломерационными центрами в Казахстане являются Алматы и Астана. Быстрорастущая агломерация формируется на юге страны вокруг города Шымкент. На западе республики перспективной является агломерация с центром в городе Актобе.

Осенью 2012 г. были внесены изменения и дополнения в Программу «Развитие регионов» в части развития городских агломераций в Казахстане. В рамках подготовительной работы был изучен мировой опыт агломерационного развития на примере стран, схожих по условиям с Казахстаном, такие как – Канада, Австралия. Для определения агломерационного потенциала городов Министерством экономического развития и торговли Казахстана был проведен анализ по таким критериям, как демографическая емкость, логистический и экономический потенциал, а также административный статус города-ядра.

Оценка рассмотренного агломерационного потенциала городов Казахстана предлагает такую классификацию:

«Агломерации 1-го уровня – Астана, Алматы и Шымкент, как обладающие наибольшим потенциалом.

Агломерации 2-го уровня – Актобе и Актау» [3].

В целом основной задачей развития агломераций в Казахстане предлагается определить формирование их как долгосрочных центров роста, интегрированных с мировыми и региональными рынками.

Это обеспечит проведение единой градостроительной политики, скоординированное развитие инфраструктуры, координацию межрегиональных интересов в развитии агломераций.

Важное значение имеет формирование модели управления агломерациями. Сегодня в мировой практике их три – одноуровневая (*т. е. в рамках единой расширяемой административно-территориальной единицы*), двухуровневая (*надрегиональный орган и регионы*) и договорная (*кооперация между регионами*).

В условиях Казахстана предлагается:

– *применительно к Астанинской и Алматинской агломерациям* осуществлять управление на основе договорных отношений между акиматами города Астаны и Акмолинской области, города Алматы и Алматинской области, но с созданием Комиссии при Правительстве, отвечающей непосредственно за развитие этих агломераций;

– *применительно к Шымкентской, Актюбинской и Актауской агломерациям* осуществлять межрегиональную координацию на уровне областных акиматов [3].

С учетом вышесказанного, в данной статье попытаемся дать ответы на вопросы «Почему именно города Астана, Алматы, Шымкент, Актау и Актобе были определены агломерациями?», «Как городские агломерации будут развиваться в Казахстане в будущем?».

Для того чтобы ответить на эти вопросы самостоятельно проведем анализ агломерационного потенциала городов и регионов Казахстана. Анализ агломерационного

потенциала городов и регионов проведем по аналогичным критериям, которыми были определены в Программе «Развитие регионов».

Характеристику критериев будем осуществлять по показателям, отраженным в табл. 1. Отметим, эти показатели не являются общеустановленными и наиболее полными показателями критериев агломерационного потенциала городов и регионов.

Таблица 1. Показатели, характеризующие агломерационный потенциал городов и регионов

Критерий	Показатели
Демографическая емкость	Численность населения Внутримиграционное сальдо Внешнемиграционное сальдо Численность городского населения Плотность населения Доля населения, занятого в экономике Площадь территории
Экономико-логистический потенциал	Удельный вес региона в ВВП страны в целом ВРП на душу населения Балансовая стоимость основных средств Инвестиции в основной капитал Экспорт Импорт
Административный статус города-ядра	Административный статус города-ядра

Примечание – систематизировано авторами.

Для объективности результатов анализа выдели такие положения.

– Республика Казахстан административно разделена на 14 областей и 2 города республиканского значения (Астана и Алматы). Мы сравним показатели 12 областей РК. Показатели Акмолинской и Алматинской областей исключаются. Причиной тому служит то, что административный статус городов-ядер этих областей, соответственно, городов Астаны и Алматы определяется высоким уровнем по сравнению с городами-ядрами других регионов.

– Административный статус городов-ядер 12 областей находятся на одном уровне, соответственно, для анализа будем использовать показатели критериев демографическая емкости и экономико-логистического потенциала.

– Используем для всех показателей динамику за 2000–2011 годы и показатели, рассчитанные одинаковым способом [4].

Для характеристики каждого показателя критериев будем применять:

- балл за рейтинг показателя (БРП) за 2011 год;
- балл за динамику показателя (БДП) за 2000–2011 годы.

Балл за рейтинг показателя (БРП) за 2011 год будет исчисляться по следующей формуле:

$$\text{БРП} = (\text{ГСП} - \text{МР}) + 1, \quad (1)$$

где *ГСП* – генеральная совокупность регионов. В нашем случае она постоянна для всех показателей и равна 12;

МР – место региона в рейтинге.

Например, показатель ВРП на душу населения Восточно-Казахстанской области в рейтинге занимает 10 место, тогда соответственно $MP=10$, а $БРП=(12-10)+1=3$.

Балл за динамику показателя (БДП) за 2000–2011 годы будет определяться по шкале, отраженной в табл. 2.

Значение БДП будет определяться так:

$$БДП=(ГСП/5)*КДП, \quad (2)$$

где $КДП$ – коэффициент динамики показателя.

Таблица 2. Шкала оценок за динамику показателя

Коэффициент динамики показателя (КД)	Динамика показателя	БДП
1	Прогрессирующий спад	2,4
2	Стабильный спад	4,8
3	Стабильное состояние	7,2
4	Стабильный рост	9,6
5	Прогрессирующий рост	12

Примечание – разработано авторами.

Например, динамика показателя ВРП на душу населения Восточно-Казахстанской области характеризуется динамикой прогрессирующего роста, соответственно, $КДП=5$, а $БДП=(12/5)*5=12$.

Применив показатели БРП и БДП, можно будет определить агломерационный потенциал конкретного региона. Показатель агломерационного потенциала региона (ПАПР) будет складываться из совокупности БРП и БДП по всем показателям критериев:

$$ПАПР=\sum БРП+\sum БДП. \quad (3)$$

На основе вышесказанного, попробуем сделать анализ агломерационного потенциала регионов Казахстана (табл. 3).

Таблица 3. Агломерационный потенциал регионов Казахстана

№	Регионы	Показатель агломерационного потенциала региона (ПАПР)	Демографическая емкость							Экономико-логистический потенциал					
			Численность населения	Внутримиграционное saldo	Внешнемиграционное saldo	Численность городского населения	Плотность населения	Доля населения, занятого в экономике	Площадь территории	Удельный вес региона в ВВП страны в целом	ВРП на душу населения	Балансовая стоимость основных средств	Инвестиции в основной капитал	Экспорт	Импорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Актюбинская область	БРП	7	8	7	8	1	12	11	8	8	8	11	10	11
		БДП	7,2			7,2		7,2		7,2	12	12	9,6		
2	Атырауская область	БРП	1	11	9	2	7	11	3	12	12	12	12	12	9
		БДП	7,2			7,2		7,2		4,8	12	12	7,2		

Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
3	Восточно-Казахстанская область	БРП	11	3	2	10	8	9	10	9	3	6	7	6	7
		БДП	7,2			7,2		7,2		7,2	12	12	12		
4	Жамбылская область	БРП	9	1	10	6	11	4	5	1	2	1	2	2	1
		БДП	7,2			7,2		7,2		12	12	12	2,4		
5	Западно-Казахстанская область	БРП	4	10	6	4	5	7	6	5	10	11	4	3	6
		БДП	7,2			7,2		7,2		7,2	12	7,2	2,4		
6	Карагандинская область	БРП	10	7	5	12	3	8	12	11	7	10	8	9	10
		БДП	7,2			7,2		7,2		7,2	12	12	12		
7	Костанайская область	БРП	8	5	4	7	6	6	8	4	5	5	3	5	4
		БДП	7,2			7,2		7,2		9,6	12	12	12		
8	Кызылординская область	БРП	5	9	8	5	2	3	9	3	6	3	6	8	2
		БДП	7,2			7,2		9,6		7,2	12	12	2,4		
9	Мангыстауская область	БРП	2	12	11	3	4	1	7	10	11	9	10	11	12
		БДП	7,2			7,2		9,6		7,2	12	12	7,2		
10	Павлодарская область	БРП	6	6	3	9	10	10	4	6	9	7	5	4	8
		БДП	7,2			7,2		7,2		7,2	12	12	12		
11	Северо-Казахстанская область	БРП	3	4	1	1	9	5	1	2	4	2	1	1	3
		БДП	7,2			7,2		7,2		12	12	12	12		
12	Южно-Казахстанская область	БРП	12	2	12	11	12	2	2	7	1	4	9	7	5
		БДП	7,2			7,2		7,2		4,8	12	12	7,2		

На основе данных табл. 3 построим рейтинг регионов Казахстана по агломерационному потенциалу (табл. 4).

Таблица 4. Рейтинг регионов Казахстана по агломерационному потенциалу

Место	Регион	Город-ядро	Показатель агломерационного потенциала региона (ПАПР)
1	Актюбинская область	Актобе	172,4
2	Карагандинская область	Караганды	176,8
3	Атырауская область	Атырау	170,6
4	Мангыстауская область	Актау	165,4
5	Восточно-Казахстанская область	Усть-Каменогорск	155,8
6	Павлодарская область	Павлодар	151,8
7	Южно-Казахстанская область	Шымкент	143,6
8	Костанайская область	Костанай	137,2
9	Западно-Казахстанская область	Уральск	131,4
10	Кызылординская область	Кызылорда	126,6
11	Жамбылская область	Тараз	115
12	Северо-Казахстанская область	Петропавловск	106,6

Примечание – разработано авторами.

Как видим из табл. 4, анализ подтверждает классификацию агломерации по приведенным показателям, предложенную в Программе «Развитие регионов» (г. Шымкент, Актау и Актобе занимают высокие позиции в рейтинге агломераций). Исходя из этого, можем ответить на первый вопрос «Почему именно города Астана, Алматы, Шымкент, Актау и Актобе были определены агломерациями?», поставленный нами выше, следующим образом: «Города Астана, Алматы, Шымкент, Актау и Актобе были определены агломерациями в связи с высоким агломерационным потенциалом».

Отвечая на наш второй вопрос «Как агломерации будут развиваться в Казахстане в будущем?», мы можем предположить следующее:

- регионы страны обладают достаточным агломерационным потенциалом, и, соответственно, могут появиться новые уровни агломерации;
- в ближайшей перспективе, так скажем, 3-м уровнем агломерации могут стать города Атырау и Павлодар. Хотя города Усть-Каменогорск и Караганды имеют высокий агломерационный потенциал, экологическое положение этих городов, скорее всего, не позволит определить эти города агломерациями.

Вместе с тем, на наш взгляд, необходимо дальнейшее расширение самостоятельности исполнительных органов и развитие местного самоуправления с передачей части полномочий и усиление ответственности Акимов всех уровней. Требуется направить ресурсы на строительство и обновление инженерно-транспортной инфраструктуры регионов, что потребует улучшения качества инвестиционной привлекательности инновационных проектов.

В контексте политики «полюсов роста», наиболее актуальной для Казахстана является задача поддержки развития агломераций, обладающих научным, интеллектуальным, кадровым и инфраструктурным потенциалом для формирования и развития инновационных производств. Человеческий капитал высокого качества и инновации формируются и создаются в агломерациях. В городах – ядрах агломераций будут сконцентрированы лучшие вузы и наука, высокотехнологичные медицинские и культурные центры, промышленные предприятия, квалифицированная рабочая сила, которые способны дать толчки к развитию экономики регионов и страны в целом.

Список использованных источников:

1. Назарбаев Н. А. Построим будущее вместе: Послание Президента РК народу Казахстана / Н. А. Назарбаев. – Астана: Акорда, 2011.
2. Государственная программа «Развитие регионов»: Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 июля 2011 года № 862. – Астана: Акорда, 2011. – 26 июля. – № 862.
3. Доклад Министра экономического развития и торговли РК Е. Досаева на Заседании Правительства. – Алматы: Акорда, 2012. – 2 окт.
4. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.gis.damu.kz>

Д. э. н. Смагулова Ш. А., докторант PhD Монобаева А. И.

Казахский экономический университет имени Рыскулова,

г. Алматы, Республика Казахстан

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОСЛЕВУЗОВСКОГО БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Во всем мире, за подготовку профессиональных кадров управленческого звена отвечает сфера бизнес образования через такие программы, как – МВА (Магистр Делового Администрирования), ДВА (Доктор Делового Администрирования), программы дополнительного образования и повышения квалификации. Анализ развития западного бизнес образования показывает, что по мере изменений экономических условий, менялись его формы и содержание.

В Казахстане, системе высшего и послевузовского, в т.ч. бизнес образования в настоящее время уделяется огромное внимание, что обусловлено, необходимостью подготовки высококвалифицированных профессиональных кадров, способных решить поставленные правительством задачи по индустриально-инновационному развитию страны и обеспечению высоких темпов экономического роста. Так, государственное регулирование направлено на создание условий для получения качественного образования, профессиональное становление личности, достижение науки и практики и обеспечение опережающего развития технического и профессионального образования путем активного взаимодействия с работодателями [1].

Кроме того, в 2010 г. разработана Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010–2014 гг., где обозначен основной приоритет – обеспечение квалифицированными кадровыми ресурсами потребностей приоритетных секторов экономики в рамках индустриально-инновационного развития [2].

В Республике Казахстан (РК), как и в странах СНГ, бизнес образование является относительно новым направлением, зародившемся в конце 80-х – начале 90-х гг. XX века. Социально-экономические преобразования 90-х годов, связанные с получением суверенитета и экономической самостоятельности, переходом к рыночным отношениям привели к поиску новых подходов к формированию кадрового потенциала в Казахстане. В изменившихся условиях встала острая необходимость подготовки специалистов, владеющих знаниями в области менеджмента и маркетинга, бизнеса, бухгалтерского учета и т.д.

Именно в эти годы в стране появились первые программы в области менеджмента и бизнес администрирования, открылись первые бизнес школы (АШМ, КИМЭП). Впоследствии, рынок бизнес образования стихийно выделился в отдельный сегмент в общей системе образования. Причинами такого выделения явились такие факторы, как необходимость быстрой адаптации к изменившимся внешним условиям, потребность в новых управленческих кадрах, владеющих знаниями рыночной экономики, спрос на краткосрочные программы, имеющие практическую направленность, гибкий формат обучения, переход на более интенсивные образовательные технологии.

Все это привело к тому, что сегодня, отечественный рынок бизнес образования представлен преимущественно такими субъектами, как (рис. 1):

- (1) бизнес школы, реализующие программы бизнес экономического профиля на уровне высшего и послевузовского образования;
- (2) независимые частные учебные тренинговые центры, реализующие краткосрочные бизнес программы повышения квалификации;
- (3) учебные центры и корпоративные университеты при крупных компаниях, обучающие собственные кадры в соответствии с их профилем;
- (4) представительства российских, зарубежных бизнес школ и тренинговых компаний.



Рис. 1. Организации Бизнес Образования в РК

Источник: составлено авторами

Основное отличие бизнес образования от секторов образовательной системы состоит в практической направленности программ и учебных курсов. Если раньше преобладал спрос на методики, дающие преимущественно теоретическую подготовку, то сейчас все больше клиентов хотят знать об умении вести дела в реальных условиях казахстанской экономики, примеры которых можно взять из практики бизнеса. Моделирование таких ситуаций, обучение персонала справляться с ними, видеть ситуацию со стороны, выравнивать положение в пользу фирмы – есть задача бизнес образования.

Как отдельное направление в отрасли экономического образования, бизнес-образование сегодня является одним из самых перспективных. Многие руководители компаний осознают, что в быстро меняющихся условиях, без постоянного развития и совершенствования навыков персонала невозможно стать конкурентоспособным предприятием. На современном этапе рынок бизнес-образования в Казахстане является относительно сформировавшимся (бизнес школы и вузы – МАБ, КИМЭП, UIB, IBS).

Многие имеют возможность повысить квалификацию и получить диплом, не оставляя работу. Практикуются выездные стажировки в зарубежные бизнес школы с посещением компаний, встречами с бизнес лидерами и установлением деловых контактов. Как правило, программы разделены на модули и рассчитаны на несколько недель обучения, в течение которых профессиональные бизнес-тренеры обучают профессиональным знаниям. Достаточно широко внедрен международный компонент в

Международной Бизнес Школе Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова (IBS). Слушатели программ MBA и DBA имеют возможность обучаться на двудипломных программах, участвовать в программах академической мобильности, выезжать на зарубежные стажировки.

Полученные знания в области международного бизнеса, приобретенный зарубежный опыт и деловые контакты усиливают конкурентные преимущества выпускников IBS, способствуя успешному продвижению их карьеры. Деятельность школы направлена на формирование нового корпуса управленческих кадров для всех секторов экономики, способных генерировать и реализовывать на практике новые идеи и управленческие решения в интересах развития отдельной компании и экономики страны в целом. В целях удовлетворения рынка, IBS предлагает широкий спектр программ по различным направлениям. На сегодняшний день, наибольшим спросом пользуются двудипломные программы, позволяющие обучаться по совместно разработанным программам с зарубежными бизнес школами и получить диплом зарубежного вуза. Среди таких программ наиболее популярны программы – DBA, MBA по специализациям «Стратегический менеджмент», «Финансовый менеджмент», «Международный бизнес» и т.д.

Учитывая специфику бизнес программ, многих клиентов интересуют программы с дистанционной или онлайн формой обучения. Мировая практика показывает, что спрос на онлайн-курсы стремительно растет. Это объясняется многими причинами. Первая из них – хроническая нехватка времени: семья, работа и общественная жизнь не оставляют время на получение дополнительного образования. Другими словами, не каждый может позволить себе удовольствие снова оказаться студентом в полном смысле слова. Безусловно, это перспективное направление, т.к. перевод обучения в онлайн дает большой охват аудитории и гибкость в графике обучения.

Однако, при всех своих преимуществах, бизнес программы, предлагаемые сегодня университетами и бизнес школами, все еще не доступны для многих в силу финансовых причин. Стоимость программ бизнес администрирования достаточно высока, в то время как уровень платежеспособности пока еще остается невысоким.

Крупные холдинги применяют такую форму обучения, как корпоративный университет, имеющий политику в области внутрифирменного образования, разработанную на основе стратегии предприятия, является транслятором организационной культуры компании, способствует развитию партнерских отношений и пр. [3]. Отличительной особенностью подобных центров и университетов является узкий, специализированный характер обучения, даются неоднозначно системные знания, что представляется достаточно негативным фактором.

Одной из проблем бизнес образования является несовершенство законодательной базы, т.е. отсутствие целостной концепции бизнес образования и регламентированных государственных стандартов по программам MBA и DBA, отнесение MBA к профильной магистратуре.

Кроме того, связь бизнес школ с реальным сектором экономики оставляет желать лучшего, т.к. сами работодатели не достаточно вовлечены в учебный процесс.

Их присутствие зачастую ограничивается мастер-классами и выступлениями на официальных мероприятиях. К сожалению, сегодня реализуется очень малая доля совместных инвестиционных проектов, заказчиками которых является бизнес среда.

При всей важности участия работодателей в учебном процессе, ключевую роль в бизнес школе играет преподаватель. Несмотря на то, что многие школы активно привлекают бизнес тренеров-практиков, все же проблемы существуют в части набора бизнес тренеров. Так, преподаватели зачастую практикуют использование зарубежных кейсов, не учитывающих специфику РК.

В силу сложившегося менталитета, казахстанский рынок не готов к тому, чтобы вузы бизнес образования работали самостоятельно и выдавали дипломы не государственного образца, как это практикуется в западных странах, где государственное регулирование ограничивается преимущественно контролем аккредитационных агентств и регистрацией вузов.

Поэтому при всей перспективности рынка бизнес образовательных услуг, данная сфера переживает трудности и нуждается в совершенствовании, причем на основе государственной поддержки. Считаем, требуется разработать государственные стандарты по программам MBA и DBA. Опыт показывает, что привязывание данных программ к стандартам магистратуры и докторантуры по профилю приводит к противоречивым фактам.

Например, в рамках магистратуры допускается только очный формат обучения, в то время как слушатели программы MBA совмещают работу с учебой и предпочитают вечерний или дистанционный формат обучения. Альтернативой государственным стандартам может стать официальное разрешение вузам самостоятельно разрабатывать учебные планы и выдавать дипломы (не государственного образца). В таком случае государство сможет осуществлять контроль над бизнес программами через систему аккредитации. В дальнейшем, когда бизнес образование достигнет устойчивого качественного развития, бизнес школы смогут выдавать собственные дипломы MBA и DBA.

Для обеспечения качества бизнес образования необходимо активное участие работодателей в разработке квалификационных рамок и профессиональных компетенций. Только государство может обеспечить механизм привлечения работодателей в данный процесс, используя административные и иные рычаги управления. Опыт успешных зарубежных школ показывает, что когда работодатели доводят до вузов свои требования и ожидания от выпускников, то возможно достичь удовлетворения рынка качеством подготовки специалистов.

Сегодня актуально вовлекать работодателей в академические экспертные советы, в комитеты по ревизии и модернизации учебных планов и программ, в комиссии по оценке знаний и уровня подготовки слушателей. Успешные бизнес школы, имеющие тесные связи с рынком, осуществляют реальные бизнес проекты в компаниях на базе дипломных и диссертационных работ, в рамках которых внедряют передовые методики, модели и концепции, являющиеся результатами научных исследований. В таких случаях, тематика дипломных работ и диссертаций согласовывается с работодателями; по сути они выступают заказчиками проектов.

В современных условиях наиболее востребованными среди населения стали краткосрочные курсы профессионального развития и повышения квалификации. В ответ на спрос рынка, тренинговые компании и учебные центры, разрабатывают свои пакеты услуг и предлагают различные курсы и семинары, как для топ-менеджеров, так и для персонала компаний. Такие центры проводят открытые семинары на актуальные темы для широкого круга специалистов, работающих в компаниях различных отраслей, а также тренинги для всестороннего развития и совершенствования профессиональных качеств и умений личности с участием бизнес-тренеров Казахстана, СНГ и западных стран. Помимо этого, многие тренинговые компании оказывают услуги корпоративного обучения, используя индивидуальный подход к разработке программы семинара, отвечая запросу и потребностям конкретного клиента. В настоящее время на рынке Казахстана действуют более пятидесяти различных компаний, предлагающие краткосрочные курсы, семинары и тренинги.

Актуальность вопроса повышения качества подготовки профессиональных кадров обусловлена и требованиями аккредитации. Сегодня количественные показатели, какими бы высокими они ни были, не достаточны без подтверждения достижения практических результатов обучения. Компетентностный подход предполагает, что результаты обучения планируются заранее наряду с целями, задачами и содержанием учебного курса, а преподаватель, посредством различных методов оценки, анализа и корректирующих мероприятий, добивается достижения этих результатов каждым обучающимся.

Следовательно, сложившаяся ситуация, когда с одной стороны, ужесточились требования к вузам со стороны рынка по подготовке профессиональных кадров, и с другой стороны, когда сами вузы вынуждены усилить контроль за учебным процессом в целях соответствия нормам и стандартам аккредитации, заставила многие вузы изменить подходы к совершенствованию образовательных программ и обеспечению качества подготовки специалистов в высших учебных заведениях. На наш взгляд, необходимо шире вовлекать преподавателей в консалтинговые проекты, проводить прикладные исследования в местных условиях.

Итак, казахстанские профессиональные учебные программы направлены на подготовку специалистов по направлениям профессиональной деятельности в отраслях экономики, последовательное повышение профессионального и общеобразовательного уровня личности, на основе реализации программ бизнес образования.

По результатам ежегодного рейтинга Doing Business-2013 («Ведение бизнеса-2013») Всемирного банка (ВБ) и Международной финансовой корпорации (IFC) – Казахстан поднялся на семь строчек – до 49 места с 56-го, заняв место между Мексикой и Тунисом. Данный отчет показывает оценку норм регулирования, способствующих или препятствующих развитию бизнеса в течение всего цикла их деятельности, включая создание предприятия, ведение бизнеса, осуществление внешнеторговой деятельности, уплату налогов, а также уровень защиты прав инвесторов. По нашему мнению, таких положительных результатов, наша страна достигла, в том числе, и за счет развития в последнее время более качественной системы бизнес образования в рамках

содействия процедуры решения проблем неплатежеспособности предприятий путем внедрения ускоренного процесса реабилитации, упрощении условий для ведения бизнеса, расширения полномочий и повышения квалификационных требований к арбитражным управляющим и т.д.

Таким образом, принимая во внимание необходимость обучения на протяжении всей жизни, послевузовские программы бизнес образования играют все большую роль на рынке образовательных услуг. Именно от качества таких программ и, значит, от результатов обучения будет зависеть уровень человеческого капитала в стране. В свою очередь, без эффективного государственного регулирования невозможно решить поставленные задачи в отечественной системе бизнес образования.

Список использованных источников:

1. Закон РК «Об образовании» № 319-III ЗРК. – Астана: Акорда, 2007.
2. Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития РК. – Астана: Акорда, 2010.
3. Коробцев В. В. Проблемы профессионализма консультантов по управлению / В. В. Коробцев // Управленческое консультирование нововведений: сб. трудов. – М., 2009. – № 4.
4. Смирнова Е. Требования к рынку бизнес-образования растут / Е. Смирнова // Эксперт «Северо-Запад». – М., 2012. – № 6 (552).
5. Мау В. Бизнес-образование рубежа веков: вызовы времени и тенденции развития / В. Мау, А. Сеферян // Материалы конференции. – М.: Сколково, 2011.

Суржко С. І.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,

м. Луганськ, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Сьогодні особливої актуальності набула проблема забезпечення економічної безпеки держави. Адже після проголошення незалежності в Україні перед нашою державою постало багато важливих питань. Чи може незалежна Україна мати стабільну фінансову систему? Чи здатна держава зберегти економічну самостійність, здатність у власних інтересах приймати рішення, що стосуються розвитку господарства? Чи здатна Україна знайти нових вигідних геостратегічних партнерів? Чи зможемо ми зберегти досягнутий рівень життя населення і забезпечити його подальше зростання? Чи може наша продукція бути конкурентоспроможною на світовому ринку без пільгових цін на енергоносії та в умовах жорстокої конкуренції з високими вимогами споживачів до якості продукції? Відповіді на усі ці питання потребують глибокого наукового аналізу.

Актуальність обраної проблематики обумовлена цілим рядом чинників. По-перше, економічна безпека є необхідною передумовою ефективного функціонування еко-

номіки в країні. По-друге, сьогоденні умови змушують, навіть, економічно розвинені країни з потужним конкурентоспроможним вітчизняним виробником вдаватись до використання механізмів державного регулювання та протекціоністської політики. По-третє, на нашу думку, саме завдяки запровадженню та використанню певних інструментів та механізмів державного втручання в економіку можна досягти достатнього рівня економічної безпеки в Україні. По-четверте економічна безпека один з елементів економічної системи, який або сприяє економічному зростанню країни, або навпаки.

В ст. 17 Конституції України йдеться про те, що економічна безпека однаково важлива для особи, суспільства, держави, а забезпечення економічної безпеки України визнано найважливішою функцією держави, справою всього українського народу [1].

На нашу думку, держава навіть в умовах ринкової економіки обов'язково має здійснювати регулювання пріоритетних галузей для подальшого економічного розвитку та реалізації стратегії розвитку країни.

Для запобігання ситуації, що виникла в Україні в трансформаційний період, необхідне створення власної системи економічної безпеки, де завдання, які перед нею стоять, виконуватимуться на вищому системному рівні, насамперед, на державному. Саме на державному рівні приймаються найважливіші політичні, макроекономічні, правові рішення, що створюють середовище економічної безпеки держави та запобігають антисистемним явищам та процесам.

Нинішня політика приватизації усіх галузей народного господарства ставить під сумнів роботу влади в інтересах народу України і більш нагадує ганебне розкрадання останніх «ласих шматочків». Влада намагається вселити в голови українських громадян ідею необхідності приватизації комунальних та державних підприємств, які за їхніми економічними показниками є збитковими. Але виглядає дивним той факт, що знаходяться в Україні «підприємці-патріоти», які погоджуються взяти в оренду чи придбати такі збиткові підприємства, а потім ще й мати з них нечувані прибутки. У будь-якому випадку висновки з вищевикладеної ситуації не підуть на користь владі, бо в першому випадку вони крадії, а в другому – нікчемні управлінці. Як би там не було, подібне розкрадання державної та комунальної власності сприяє подальшому занепаду національної економіки та послабленню економічної безпеки держави.

Тому однією з невідмінних умов підвищення системи забезпечення економічної безпеки України, на наш погляд, є використання ефективних механізмів державного регулювання. Це й інвестування в державні та комунальні підприємства для підвищення їх прибутковості, й контроль використання бюджетних коштів, й призначення керівників, здатних компетентно керувати державними підприємствами, прибутки яких прямують в державний бюджет, а отже ідуть на користь не якомусь конкретному підприємцю, а всьому народу України. Тобто необхідно залишити в минулому етап введення народу в оману і розкрадання національних багатств і зосередитись на реформуванні економіки для забезпечення дієвої системи економічної безпеки, коли держава реалізовуватиме економічний інтерес усього народу України, а не окремих осіб.

Висновки. Сучасній Україні не потрібне звуження сфери державного управління економічними процесами, навпаки, слід використовувати дієві механізми держав-

ного регулювання економікою країни із урахуванням національних інтересів. Управління економічним розвитком з боку держави виражається, насамперед, у визначенні певної економічної стратегії та впровадженні на цій основі відповідної економічної політики. Тобто, задля забезпечення надійного економічного розвитку, ринкові стосунки мають бути високоорганізованими, регульованими і контрольованими в першу чергу державою. Державою, де першочерговими інтересами є національні, а не приватні. Державою, де громадяни мають реальні важелі впливу на посадових осіб безпосередньо або через своїх представників, а не просто віддають владі можливість здійснювати діяльність на власний розсуд і у власних інтересах, як це останнім часом практикується в Україні.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К.: ІВА, 1997. – 118 с.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПРОБЛЕМИ МУНІЦИПАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Алексєєв А. С.

Національна Академія Наук України,

Інститут економіко-правових досліджень, м. Донецьк

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ РЕГІОНУ

Досліджуючи етимологію поняття диспропорції, зазначимо, що класичному розумінні пропорція являє собою певне співвідношення частин цілого [1]. В економічних пропорціях даними частинами виступають окремі підсистеми, елементи та компоненти народного господарства. За матеріально-речовою ознакою економічні пропорції поділяються на трудові, речові та вартісні; за економічним змістом у їхньому складі виокремлюють народногосподарські, галузеві, міжгалузеві, територіальні, зовнішньоекономічні пропорції [2].

Розглянемо нерівномірність розвитку, як основу регіональної диспропорційності. Слід пам'ятати про подвійний характер її впливу на економічний розвиток. Перш за все, він є позитивним, оскільки саме через нерівномірність створюються умови для високих темпів економічного розвитку регіонів-лідерів, підтягування до більш високого рівня розвитку відстаючих регіонів, формування «осей розвитку» тощо.

Водночас очевидними є й негативні наслідки нерівномірного розвитку, на що багато дослідників звертали увагу.

Розглядаючи теоретичні доробки Н. Баранського, слід виділити тезу про те, що можливість загострення нерівномірності розвитку обумовлена наявністю певної закономірності: «Існує міцний зв'язок і взаємозалежність між характером розселення людей і розміщенням тих населених пунктів, в яких вони живуть, і характером і розміщенням виробництва.

Зв'язок цей непрямий і не постійний, а історично мінливий, причому потрібно врахувати, що розміщення виробництва міняється сильніше, ніж розміщення населення. Тому між цими двома видами розміщення продуктивних сил нерідко виникають більш менш гострі протиріччя» [3].

У працях сучасних дослідників, а саме О. Лугового, також маємо змогу висвітлити акцент на подвійному характері впливу нерівномірності на економічний розвиток: «У довгостроковому періоді за умови мобільності чинників фізичного і людського капіталу така ситуація може бути вигідна для всіх регіонів економічної системи, що розглядається. Регіони «центру» зростають швидше за рахунок агломераційного ефекту і спеціалізації у виробництві товарів «новіших» галузей, а також часто за рахунок вигідного економіко-географічного положення» [4].

Певні підходи до розв'язання зазначених проблем зустрічаються у публікаціях провідних науковців світової економіки.

Наприклад, Дж. Харвей виокремлює та детально аналізує на прикладі своєї країни такі групи факторів, які можуть призвести до виникнення регіональних диспропорцій:

- обмеженість капіталу, що не дозволяє використовувати ресурси регіону повною мірою;
- нестача у регіоні природних ресурсів;
- стагнація або зниження ділової активності у ключовій галузі регіону [5].

Провідні економісти П. Кругман та М. Обстфельд доводять, що рух капіталу, особливо робочої сили, у поєднанні з ефектом масштабу та транспортними витратами, відкривають можливості для кумулятивного процесу нерівномірного розвитку, а отже й для посилення диспропорцій [6].

Видатний економіст та маркетолог М. Портер, обґрунтовуючи власну теорію економічних кластерів, висловлює схожі ідеї: «Досить часто в умовах економіки, що розвивається, різні галузі групуються разом, при цьому в інших галузях діяльність, за винятком сільськогосподарської і розробки ресурсів, виявляється дуже слабкою або не ведеться зовсім. Висока скупченість, наявність вузьких місць і відсутність гнучкості ведуть до високих адміністративних витрат і неефективної роботи, не кажучи вже про зниження рівня життя. Проте компанії не можуть досить легко передислокуватися з центру, оскільки в менших містах і містечках не існує інфраструктури, ні хоч би зародків кластерів» [7].

На основі проведеного огляду, зазначаємо, що проблемі економічних диспропорцій регіонів приділяється значна частина уваги сучасних економістів. На даний момент відсутні єдині методологічні підходи щодо оцінки та аналізу пропорційності регіонального розвитку. Найчастіше автори обмежуються аналізом показників, які характеризують саме нерівномірність регіонального розвитку в масштабах країни чи на міжкраїновому рівні, часто ототожнюючи її з диспропорційністю. При цьому поза увагою вчених залишаються глибинні причини порушення внутрішньо-регіональної пропорційності та її вплив на ефективність функціонування всієї економіки країни. Крім того, незважаючи на численні наукові праці, серед дослідників до цього часу не прийнято єдиний понятійний апарат та не завершено процес формування методології досліджень, пов'язаних із вивченням й структуризацією регіональних диспропорцій, а також характером їхнього впливу на загальний розвиток національної економіки, не визначені чіткі критерії, за якими слід ідентифікувати та оцінювати ступінь глибини регіональних диспропорцій, відсутній цілісний механізм управління просторовим розвитком національної економіки з урахуванням процесів, що призводять до виникнення диспропорцій та проблемних територій в економічному просторі держави.

У працях економістів розроблені методології оцінки диспропорційності розвитку регіону, що можуть бути застосовані у оцінці економіки Луганської області у даній статті.

Особливу роль у формуванні регіональної політики України відіграє правове забезпечення. Сьогодні основними складовими правової бази розвитку регіонів є Закон

України «Про стимулювання розвитку регіонів» та Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р. [8]. Цими законодавчими актами визначено ключові проблеми регіонального розвитку, пріоритети державної регіональної політики з погляду загальнонаціональних потреб та інтересів, а також передбачено запровадження механізму зменшення диспропорції в соціально-економічній сфері на регіональному рівні та подолання депресивного стану окремих територій.

Список використаних джерел:

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М., 2004. – С. 866.
2. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]; за ред. С. В. Мочерного. – Львів, 2006. – Т. 2 – С. 200.
3. Баранский Н. Н. Избранные труды. Научные принципы географии / Н. Н. Баранский; ред. кол. В. А. Анучин и др. – М., 1980. – С. 199.
4. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / [О. Луговой и др.] // Консорциум по вопр. приклад. экон. исслед., Канадское агентство по международ. развитию [и др.];. – М., 2007. – С. 16.
5. Харвей Дж. Современная экономическая теория / Дж. Харвей; пер. с англ. – М., 2003. – С. 546–548.
6. Кругман П. Р. Международная экономика. Теория и политика: учеб. для вуз. / П. Р. Кругман, М. Обстфельд; под. ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова; пер. с англ. – М., 1997. – С. 177–183.
7. Портер М. Конкуренция: уч. пос. / М. Портер; пер. с англ. – М., 2001. – С. 243–244.
8. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

Д. е. н. Борейко В. І.

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

ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В ХХІ СТОЛІТТІ

Основним завданням регіональної політики будь-якої країни є створення умов для динамічного розвитку територій, організації нових робочих місць, залучення інвестицій, впровадження інновацій та усунення диспропорцій в економічному потенціалі та рівні доходів населення різних регіонів. Така політика реалізується через відповіді регіональні інституції, які наділені необхідними повноваженнями та забезпечені фінансовими ресурсами. При цьому, важливо, щоб кожний місцевий бюджет мав власну, незалежну від центральних органів влади, доходну базу а пільгові режими господарювання в першу чергу поширювалися на депресивні регіони.

Зазначені положення визнаються і в Україні. Так, наприклад в «Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», яку Кабінет Міністрів України затвердив 21 липня 2006 року, відмічається, що основними проблемами регіонального розвитку залишилося збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів та структурна розбалансованість промислового комплексу країни. Тому, основ-

ною метою державної регіональної політики визначається створення умов, що дадуть змогу регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку та здобути конкурентні переваги на ринку [1].

Проте, на практиці, через відсутність необхідних фінансових ресурсів, реалізувати свій потенціал регіони не можуть. Так, якщо у 2002 році доходи державного бюджету України перевищували доходи місцевих бюджетів у 2,2 рази, то у 2011 році – в 3,6 рази. При цьому, протягом 2002–2011 років частка доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України зменшилася з 31,4 до 21,7%, або в 1,45 рази. Натомість, за цей же період, частка видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету України зросла з 41,1 до 42,8% (табл. 1).

Таблиця 1. Структура доходів і видатків Зведеного бюджету України у 2002-2011 роках*

Показники	Роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходи державного бюджету:										
– млрд. грн.	42,5	52,7	68,7	103,9	131,9	161,6	224,0	201,9	234,0	311,9
–% у Зведеному бюджеті	68,6	70,0	75,1	77,4	76,8	73,5	75,2	74,0	74,4	78,3
Доходи місцевих бюджетів:										
– млрд. грн.	19,4	22,6	22,8	30,3	39,9	58,3	73,9	71,0	80,5	86,7
–% у Зведеному бюджеті	31,4	30,0	24,9	22,6	23,2	26,5	24,8	26,0	25,6	21,7
Видатки державного бюджету:										
– млрд. грн.	35,5	44,4	63,7	89,9	103,1	131,1	185,1	180,3	225,8	238,6
–% у Зведеному бюджеті	58,9	58,6	62,2	63,3	58,8	57,6	59,3	58,6	59,8	57,2
Видатки місцевих бюджетів:										
– млрд. грн.	24,8	31,4	38,8	52,1	72,4	96,5	126,9	127,1	152,0	178,3
–% у Зведеному бюджеті	41,1	41,4	37,8	36,7	41,2	42,4	40,7	41,4	40,2	42,8
Дефіцит місцевих бюджетів:										
– млрд. грн.	5,4	8,8	16,0	21,8	32,5	38,2	53,0	56,1	71,5	91,6
–% до видаткової частини	21,8	28,0	41,2	41,8	44,9	39,6	41,8	44,1	47,0	51,4

* Складено за даними [2].

Як наслідок, дефіцит видаткової частини місцевих бюджетів у 2004 році вперше перевищив 40%, а у 2011 році – психологічну планку у 50%. Цей дефіцит закривається трансферами з державного бюджету України, що ставить місцевих керівників у пряму залежність від центральних органів влади та політичних уподобань тих хто їх очолює.

Нинішній стан виробничої бази та рівень доходів населення потребує значних фінансових вливань у всі регіони України, однак, депресивні регіони (Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська, Волинська, Рівненська і Херсонська області), в яких у 2011 році рівень річних доходів на одну особу складав 14663–17210 грн., або 70–80% від середнього для України показника (21250 грн.), потребують їх в першу чергу. Фактично ж у досліджуваний період основна маса інвестицій в нашої країні направлялася у регіони з найвищими у 2011 році середньодушовими доходами – м. Київ (41817 грн.), Донецьку (24623 грн.), Дніпропетровську (23724 грн.), Запорізьку (23143 грн.), Київську (22408 грн.) та Харківську (21421 грн.) області, або промислово найбільш розвинуті території.

Так, в 2001–2011 роках сумарні інвестиції в основний капітал шести найбільш економічно розвинутих регіонів України перевищували аналогічний показник шести найменш розвинутих областей в 6–8 разів, а інвестиції в економіку м. Києва – аналогічні показники Тернопільської, Чернівецької та Волинської областей в середньому в 20 разів (табл. 2).

Таблиця 2. Регіони України з найбільшими та найменшими інвестиціями в основний капітал у 2002–2011 роках, млрд. грн. *

Регіони	Роки										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
м. Київ	5,64	5,91	8,48	13,86	19,47	24,86	38,23	46,57	28,23	25,82	34,47
Донецька область	3,71	3,83	4,85	7,24	9,60	11,73	16,90	22,14	12,99	11,07	21,59
Дніпропетровська область	2,80	2,92	4,25	5,91	7,79	10,74	14,87	18,06	13,25	12,57	18,12
Київська область	1,32	1,66	2,92	3,55	4,52	7,03	12,66	16,92	9,96	11,26	15,14
Харківська область	1,96	2,47	3,55	5,06	5,78	7,96	12,05	11,82	8,32	7,30	10,65
Одеська область	2,47	2,61	3,31	5,14	5,15	7,34	10,50	12,48	9,96	8,01	8,12
Херсонська область	0,40	0,39	0,55	0,89	1,08	1,50	2,32	3,93	2,09	1,68	2,84
Закарпатська область	0,52	0,59	1,02	1,11	1,12	2,02	2,64	3,30	1,92	2,17	2,94
Рівненська область	0,58	0,70	1,08	1,94	1,18	2,14	2,92	3,67	2,70	2,32	2,76
Тернопільська область	0,27	0,32	0,46	0,63	0,89	1,21	1,98	2,84	1,43	2,11	2,33
Чернівецька область	0,24	0,33	0,52	0,66	0,76	1,45	2,33	3,73	2,60	1,82	2,20
Волинська область	0,53	0,62	0,73	1,06	1,19	1,84	2,87	3,49	2,42	1,74	2,19

* Складено за даними [2].

За таких підходів, про державну політику усунення диспропорції у розвитку регіонів України говорити не приходиться. Звичайно це можна пояснювати тим, що в регіонах, які отримали більше інвестицій, знаходиться більше основних засобів, які потребують оновлення, і проживає більше населення. Однак, задекларована Україною стратегія регіонального розвитку передбачає усунення структурної розбалансованості промислового комплексу країни, а для цього необхідно збільшити інвестиції в депресивні регіони.

Саме з державної підтримки економічно відсталих регіонів розпочинали ринкові перетворення наші західні сусіди, досвідом яких необхідно скористатися Україні. Так, «Наприклад, у Польщі починали з реформування місцевого самоврядування, надаючи місцевим громадам більших повноважень у формуванні власних бюджетів» [3, с. 7]. Цього ж напряму дотримувалася Чеська Республіка, уряд якої розуміючи, що основним інструментом підтримки регіонів виступає не отримання субсидій від держави та європейських структур, а розвиток підприємництва, апробував проект Міністерства промисловості і торгівлі і агентства «Чехінвест» щодо створення промислових зон. При цьому, перевага віддавалася депресивним регіонам, сільській місцевості та малим містам [4, с. 77].

Отже, для того щоб залучити в промислово нерозвинуті області більше інвестицій Україні потрібно, через пільговий режим оподаткування, створити у них сприят-

ливе економічне середовище. В Податковому Кодексі України, який вступив в дію з 1 січня 2011 року, передбачені податкові пільги для судно-, літакобудівної та космічної промисловості; легкої, поліграфічної, видавничої та кінематографічної галузей; виробників електричної та теплової енергії з альтернативних джерел, машинобудування для агропромислового комплексу та готельного бізнесу [5]. Водночас, будь-які податкові пільги для суб'єктів господарювання, які інвестують кошти в розвиток депресивних регіонів зазначеним Кодексом не передбачені.

Виходячи із наведеного, можна зробити висновок, що задекларовані Україною наміри зменшити у XXI столітті диспропорцію у розвитку своїх регіонів не підкріплені конкретними економічними механізмами, а значить передбачені «Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2015 року» цілі не будуть досягнуті. Тому, для того, щоб всі території нашої країни отримали можливість реалізувати наявний у них потенціал, державі необхідно передбачити податкові пільги для підприємств, які інвестують кошти в розвиток депресивних регіонів, посилити правовий захист інвесторів і, через перерозподіл податкових надходжень, забезпечити наповнення доходної частини місцевих бюджетів з власних джерел не менше ніж на 80%.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження «Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21 липня 2006 року, № 1001.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Долішній М. Деякі підходи до розв'язання проблем удосконалення адміністративно-територіального устрою України / М. Долішній, Л. Шевчук // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 4–11.
4. Чужиков В. Чеська модель регіонального розвитку / В. Чужиков // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 72–78.
5. Податковий Кодекс України. – Вінниця: Поліграф-сервіс, 2010. – 512 с.

Галайко Н. В.

Львівський державний університет внутрішніх справ, Україна

РАНЖУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ ЗА ПРІОРИТЕТНІСТЮ В КОНТЕКСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Світовий досвід і практика господарювання країн з ефективно функціонуючими ринковими відносинами свідчить про те, що не останнє місце в цьому процесі займає державне регулювання економіки. Одним з найбільш дієвих його інструментів є програмно-цільовий метод управління, який дозволяє, певною мірою, впливати на соціальні та економічні процеси, що відбуваються в країні та її регіонах. Його значення ще більше зростає в умовах функціонування ринкових відносин, оскільки ліквідація централізованого управління змушує шукати інші способи державного втручання при вирішенні соціально-економічних проблем. У даній ситуації програмно-цільовий метод стає одним з найважливіших засобів реалізації структурної політики держави і регіонів.

В Україні з 2002 року розпочалося впровадження програмно-цільового методу складання бюджету. Слід зазначити, що на відміну від кошторисного, програмно-цільовий метод орієнтується на результат. До переваг зазначеного методу планування можна віднести: підвищення наукової і практичної обґрунтованості соціально-економічних та організаційних заходів, значне розширення кола учасників програми, детальніше врахування їхніх інтересів та потреб; прозорість для всіх суб'єктів господарювання, створення можливостей для досягнення загальних цілей; можливість представникам органів державної влади цілеспрямовано вирішувати невідкладні економічні проблеми, активно впливати на стабілізацію ситуації у соціально-економічній та суспільно-політичній сферах [1].

Зауважимо, що велике значення для проведення ефективної регіональної політики мають регіональні цільові програми. Вони відіграють визначальну роль у регулюванні інвестиційного процесу в регіоні, направляючи його на найважливіші, пріоритетні цілі. Однак в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, гостро стоїть питання, щодо необхідності максимального підвищення ефективності їх використання при реалізації регіональної політики [2].

Аналізуючи сучасний стан реалізації регіональних програм, ми часто стикаємося з такими проблемами як:

- недофінансування програмних заходів;
- відсутність контролю за надходженням та використанням коштів, які залучаються з позабюджетних джерел;
- недостатній контроль за ходом виконання програмних заходів.

З вище сказаного випливає, що на сьогодні невідкладним завданням є проведення реформування програмно-цільового методу планування. На нашу думку, перш за все необхідно кардинально змінити підхід до економічного програмування на рівні регіону. Для того, щоб програмно-цільовий метод став ефективним інструментом управління регіональною економікою, необхідно серйозно підійти до процесу формування регіональних цільових програм. Оскільки тривалий спад виробництва, зростання безробіття, погіршення соціального становища, наявність проблемних районів в регіоні, необхідність збереження і підвищення науково-технічного і виробничого потенціалу – все це різко актуалізує завдання зосередження ресурсів на найбільш важливих і значимих для регіону проблемах. Тому ми пропонуємо детальніше зупинитися на початковій стадії економічного програмування регіонального розвитку, тобто на процесі відбору цілей. Даний етап є найбільш важливим в програмно-цільовому плануванні, оскільки він визначає «долю» програм, які пропонуються для реалізації в регіоні. На цьому етапі, на нашу думку, необхідно проводити процес ранжування цілей програм за пріоритетністю.

Ранжування цілей в програмно-цільовому методі планування та управління – це спосіб визначення значущості окремих цілей і підцілей при аналізі дерева цілей. Полягає в тому, що кожній цілі приписується порядковий номер, який встановлює її відносну важливість для досягнення відповідної мети. Ця операція має здійснюватися на основі експертних оцінок [3].

Для побудови системи ранжування регіональних цільових програм необхідно виконати наступні дії:

- сформулювати цілі ранжування програм;
- розробити систему класифікації програм згідно з цілями їх ранжування;
- сформулювати кількісні та якісні критерії первинного відсіву і подальшого ранжування програм відповідно з розробленою системою класифікації;
- розробити методику оцінки, сформувати експертну групу для оцінки значень якісних критеріїв відсіву і ранжування програм;
- розробити методику нормування кількісних критеріїв за єдиною шкалою, визначити значущість критеріїв ранжування з метою формування єдиної інтегральної оцінки [4].

Зазначимо, що при формуванні регіональних цільових програм необхідно поєднувати політику підтримки соціально-економічного становища області на досягнутому рівні і політику її розвитку. Це означає, що серед розроблених регіональних цільових програм повинні бути присутні і науково-технічні та інвестиційні, і виробничо-технічні програми [5]. Однак на цьому етапі виникають складнощі при визначенні пріоритетності різних за функціональною спрямованістю проблем. Тому, щоб уникнути необхідності порівнювати абсолютно не порівнювані за спрямованістю проблеми, ми пропонуємо спочатку, виходячи з пріоритетів соціально-економічного розвитку області, розподілити наявні ресурси між функціональними групами територіальних проблем, потім, знаючи, яка сума того чи іншого ресурсу відводиться на забезпечення кожної функціональної групи територіальних проблем, вибрати в кожній групі найбільш пріоритетні проблеми. В результаті, серед регіональних програм, які реалізовуватимуться в регіоні, будуть включені ті програми, які найбільш ефективно вирішують поставлені перед регіоном завдання.

На нашу думку, розподіл ресурсів між функціональними групами слід здійснювати експертними методами з використанням наступних критеріїв:

- соціально-економічне становище та пріоритети розвитку області;
- гострота проблем тієї чи іншої функціональної спрямованості;
- ефект від рішення проблеми тієї чи іншої функціональної спрямованості;
- зовнішні та внутрішні загрози, які можуть загальмувати або зупинити економічне зростання регіону;
- рівень інвестиційного попиту;
- стан бюджетного фінансування промисловості, будівництва;
- соціальне становище населення;
- екологічна ситуація в регіоні;
- максимальний обсяг кожного виду ресурсів, який область може надати на забезпечення регіональних програм на даний рік.

Отже, з вище сказаного, можна зробити висновок про те, що підвищення ефективності використання регіональних цільових програм для вирішення регіональних проблем при існуючих ресурсних обмеженнях неможливе в умовах відсутності

процедури оцінки пріоритетності реалізуючих програм. Для того, щоб даний етап зайняв належне йому місце в процесі формування регіональних цільових програм необхідно розробити методику ранжування проблем за пріоритетністю та методичні рекомендації щодо впровадження даної методики в процес економічного програмування.

Список використаних джерел:

1. Пила В. Програмно-цільовий метод управління соціально-економічним розвитком регіонів / В. Пила, В. Абрамов // Економіка України. – 1998. – № 9. – С. 32–39.
2. Гринів Л. С. Регіональні цільові програми: навч. посіб. / Л. С. Гринів. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – 152 с.
3. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
4. Реутов А. Ю. Методические основы ранжирования инновационно-инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / А. Ю. Реутов // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и управления». – Режим доступа: <http://www.sibac.info>
5. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / [В. М. Геець, В. П. Александрова, О. І. Амоша та ін.]; за ред.: В. М. Гееця; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки та прогнозування. – К.: Наукова думка, 2008. – 383 с.

К. ю. н. Епифанова Т. В.

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,

Российская Федерация

ФОРМЫ И СПОСОБЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И УКРАИНЕ

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетных направлений для современной России и Украины. Именно малый бизнес обеспечивает вовлечение части граждан в социально-экономическую систему путем открытия собственного дела, что благоприятно сказывается на развитии страны в целом. Важная роль субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они образуют значительное количество рабочих мест, насыщают рынок новыми товарами и услугами, формируют конкурентную среду, активно внедряют передовые достижения, удовлетворяя многочисленным потребностям крупных предприятий.

Малое предприятие это предприятие, которое не доминирует в своей области, а собственник – это независимый владелец, руководящий малым числом подчинённых в сравнении с другими фирмами той же отрасли.

Микро-предприятия относятся к очень малому бизнесу. Зачастую они включают одного, реже двух собственников, а также сферу семейного бизнеса. Большинство микро-предприятий имеет малый капитал, обладают скромными техническими и бизнес-навыками, при этом подавляющее большинство данных предприятий демонстрируют жизнеспособность малого бизнеса.

Средние предприятия находятся на границе малых и крупных компаний. Обычно, под средним понимают предприятие, которое управляется менеджером, находящимся под контролем собственников-акционеров и попадает под верхнюю границу предельных значений, установленных для малого предприятия.

Проведем сравнительный анализ законодательства России и Украины по вопросам поддержки малого и среднего бизнеса. В табл. 1. рассмотрим основные критерии отнесения предприятия к субъектам малого бизнеса.

Таблица 1. Критерии СМП

Критерии	Россия	Украина
Правовое регулирование	Гражданский Кодекс РФ, Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ	Хозяйственный кодекс Украины, Гражданский Кодекс Украины, Закон Украины от 22 марта 2012 года № 4618-VI «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине»
Субъекты малого предпринимательства	Потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий, индивидуальных предприниматели, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющий деятельность без образования юридического лица, крестьянские фермерские хозяйства	Физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке в качестве физических лиц – предпринимателей. Юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности
Критерии отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу		
1. Предельная доля участия в уставном капитале	1) для юридических лиц – суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов	

Критерии	Россия	Украина
Численность работников	микропредприятия – до 15 человек; малые предприятия – до 100 человек включительно; средние предприятия – от 101 до 250 человек включительно	Малыми (независимо от формы собственности) признаются предприятия, в которых среднеучетная численность работающих за отчетный (финансовый) год не превышает 50 человек. Микропредприятия – до 10 человек Малые предприятия – до 50 человек Средние предприятия – от 51 до 249 человек (в законодательстве четко не выделяются, к средним по законодательству Украины относятся все предприятия, которые по критериям не попали в малые и крупные) Крупные предприятия – от 250 человек
Выручка предприятия	3) объем максимальной выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предыдущий год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства: • микропредприятия – до 60 млн. руб.; • малые предприятия – до 400 млн. руб.; • средние предприятия – до 1000 млн. руб.	Микропредприятия – до 2 миллионов евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины. Малые предприятия – до 10 миллионов евро. Средние – до 50 миллионов евро Крупное предпринимательство – более 50 миллионов евро

Таким образом, проанализировав критерии отнесения субъектов хозяйственной деятельности к СМП, можно сделать следующий вывод. Критерии, касающиеся численности работников СМП различаются в России и Украине. В России предприятия по численности до 100 человек – относятся к СМП, в Украине этот показатель ниже и к СМП мы можем относить только предприятия с численностью работников не более 50 человек. Что касается объема максимальной выручки, здесь критерии для СМП практически идентичны.

Современная экономика предлагает достаточно перспектив для любого предприятия. Это обусловлено значительным количеством программ поддержки, дифференциацией активно развивающихся форм собственности, высокоразвитой конкурентной средой, позволяющей использовать наиболее выгодные условия для сотрудничества.

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства, как в России, так и в Украине является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер. Основные принципы поддержки СМП в России пропи-

саны в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. От 06.12.2011) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В Украине принципы поддержки закреплены в Законе Украины от 22 марта 2012 года № 4618-VI «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине». Проанализируем в табл. 2 основные направления по реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства в России и Украине.

Таблица 2. Основные направления по реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства в России и Украине

Меры	Россия	Украина
Налоговые	Ст. 7 ФЗ № 209 - специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий; - упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности; - упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности	Ст. 4 ЗУ №4618-VI - совершенствование и упрощение порядка ведения учета в целях налогообложения; - введение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства, которые соответствуют критериям, установленным в налоговом законодательстве
Финансовые	- льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество; - меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства	- обеспечение финансовой государственной поддержки малых и средних предприятий путем внедрения государственных программ кредитования, предоставления гарантий для получения кредитов, частичной компенсации процентных ставок по кредитам и т.п.
Гарантии по обеспечению прав и законных интересов СМП	- меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора)	- гарантирование прав субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного надзора (контроля) в сфере хозяйственной деятельности; - содействие упрощению разрешительных процедур и процедур осуществления государственного надзора (контроля), получения документов разрешительного характера для субъектов малого и среднего предпринимательства и сокращению срока проведения таких процедур

Меры	Россия	Украина
Организационные меры	- меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; - особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд	– организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства; - содействие развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства; - привлечение субъектов малого предпринимательства к выполнению научно-технических и социально-экономических программ, осуществлению поставки продукции (работ, услуг) для государственных и региональных нужд
Инновации		- внедрение механизмов содействия и стимулирования к использованию в производстве субъектами малого и среднего предпринимательства новейших технологий, а также технологий, обеспечивающих повышение качества товаров (работ, услуг)

На основании анализа ст. 7 ФЗ №209 и ст. 4 ЗУ №4618-VI можно сделать вывод, что основные направления государственной политики России и Украины в области развития малого предпринимательства совпадают.

Как в России, так и в Украине в законах закрепляется заявительный порядок обращения за поддержкой, но получить ее смогут лишь предприниматели, соответствующие критериям, устанавливаемым в отношении субъекта малого бизнеса в рамках той или иной программы поддержки.

Достаточно четко в Законе № 209-ФЗ прописаны и ограничения на предоставление поддержки в России. Так, согласно п. 3 ст. 14, получателями государственной поддержки не могут являться:

- кредитные и страховые организации (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды;
- участники соглашений о разделе продукции;
- предприниматели в сфере игорного бизнеса;
- нерезиденты РФ (за исключением случаев, предусмотренных международными договорами РФ).

Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, не может оказываться субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых.

Закон № 209-ФЗ запрещает оказание поддержки субъектам, допустившим нарушение порядка и условий оказания поддержки или не обеспечившим целевого ис-

пользования бюджетных средств, если прошло менее трех лет с момента выявления нарушения. Также СМП может быть отказано, если ранее ему уже была оказана аналогичная поддержка и сроки ее оказания не истекли.

Что касается Закона Украины от 22 марта 2012 года № 4618-VI «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине», в ст. 13 также четко прописаны ограничения на предоставление поддержки.

Государственная поддержка в Украине не может предоставляться субъектам малого и среднего предпринимательства, которые:

1) являются кредитными организациями, страховыми организациями, инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами;

2) являются нерезидентами Украины, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Украины;

3) осуществляют производство и/или реализацию оружия, алкогольных напитков, табачных изделий, обмен валют;

4) осуществляют предоставление в аренду недвижимого имущества, являющееся одним из основных видов деятельности;

5) признаны банкротами или в отношении которых возбуждено дело о банкротстве;

6) находятся в стадии прекращения юридического лица или прекращения предпринимательской деятельности физического лица – предпринимателя;

7) представили заведомо недостоверные сведения и документы при обращении за предоставлением государственной поддержки;

8) имеют задолженность перед бюджетом, Пенсионным фондом Украины, фондами общеобязательного государственного социального страхования;

9) получили государственную поддержку с нарушением условий ее предоставления или условий целевого использования бюджетных средств, что доказано в установленном порядке;

10) получают аналогичную по видам государственную поддержку, срок предоставления которой не истек.

Малый и средний бизнес в России и Украине с каждым годом наращивает и укрепляет свои позиции. Основные направления и формы поддержки СМП в России и Украине совпадают. А именно СМП оказываются следующие виды поддержки: финансовая, имущественная, информационная, консультационная, поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

В качестве примера развития малого бизнеса в России, приводим важнейшие показатели развития предпринимательства в Ростовской области. Ростовская область занимает следующие места в Российской Федерации по:

- количеству малых предприятий – 5 место в России;
- среднесписочной численности работающих на них – 6 место в России;
- обороту – 9 место в России;
- инвестициям в основной капитал – 6 место в России.

Правительство Ростовской области реализует комплекс мероприятий по обеспечению экономического роста. В соответствии с государственной программой поддержки предпринимателей в Ростовской области принята и реализуется Областная долгосрочная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009–2014 годы. Программа предусматривает 120 мероприятий, нацеленных на достижение к 2014 году следующих показателей роста, представленных в табл. 3.

Таблица 3. Показатели роста СМП в Ростовской области

Показатель	Рост в % к 2014 году, по сравнению с 2008 годом
Рост числа малых и средних предприятий	Не менее 102,6%
Рост среднесписочной численности работающих	Не менее 111,0%
Рост заработной платы на малых и средних предприятиях	Не менее 114,5%

Наиболее востребованной была и остается финансовая поддержка. В малом бизнесе остро стоит проблема недостаточности финансовых средств, начиная со стартового капитала, заканчивая сложностью получения кредита. Банки нередко отказывают в предоставлении кредитов СМП на основании недолгого срока осуществления деятельности (до полугода), нежелания открыть свое реальное финансовое положение и низкой финансовой грамотности (невозможность предоставить достоверную отчетность, бизнес план, экономическое обоснование проекта), поэтому обратиться за помощью к государству теоретически может каждый начинающий предприниматель. Рассмотрим более подробно основные направления финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в 2012 году в Ростовской области следующие:

- Субсидирование процентной ставки по кредитам (займам), привлеченным субъектами малого и среднего предпринимательства.
- Предоставление субсидий субъектам МСП в целях возмещения части затрат по лизинговым платежам.
- Предоставление субсидий СМП в приоритетных сферах деятельности в целях возмещения части стоимости приобретенных основных средств и (или) программного обеспечения, его обновления.
- Предоставление субсидий начинающим предпринимателям в целях возмещения части затрат по организации собственного дела.
- Предоставление субсидий субъектам МСП в целях возмещения части стоимости присоединения и (или) подключения к сетям: электрическим, газораспределительным, водопровода, канализации.
- Предоставление субсидий субъектам МСП в целях возмещения части затрат на реализацию программ энергосбережения.

- Предоставление субсидий субъектам МСП в целях возмещения части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны импортера.
- Предоставление субсидий субъектам МСП в целях возмещения части затрат, связанных с участием в зарубежных и российских выставочно-ярмарочных мероприятиях.
- Предоставление субсидий субъектами МСП на возмещение части стоимости подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, включая дистанционный формат.
- Предоставление субсидий субъектами МСП на возмещение части затрат на приобретение банковской гарантии или поручительства третьих лиц, страховых взносов.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Ч. 1.) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 06.12.2011, с изм. от 27.06.2012) // «Собрание законодательства РФ». – 1994. – № 32. – 05 груд. – Ст. 3301.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ». – 2007. – 30 лип.
3. Закон Украины от 22 марта 2012 года № 4618-VI «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине» // «Голос Украины». – 2012. – № 70. – 18 квіт.
4. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ligazakon.ua>
5. Официальный портал правительства Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/>

Краснова М. И.

ТюмГНГУ, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Государство и частный бизнес все активнее вступают в сотрудничество на условиях партнерства для эффективного решения задач общества. Частно-государственное партнерство (ГЧП) – эффективный и перспективный инструмент социально-экономического развития на федеральном, региональном и местном уровнях, позволяющий привлекать денежные средства в проекты, где государственные органы власти стремятся сохранить контроль и наладить сотрудничество с инвесторами. В процессе такого сотрудничества между государством и субъектом хозяйствования достигаются более высокие технико-экономические и финансовые результаты хозяйствования, рационально используются государственные ресурсы и коммунальное имущество.

ГЧП особенно эффективно при решении задач, связанных с развитием и обеспечением нормального функционирования общественно значимых объектов, эксплуатация которых требует значительных бюджетных средств.

Частный бизнес при сотрудничестве с государством получает поддержку за счет административных, материальных, финансовых и природных ресурсов. Федеральные, муниципальные органы власти представляют собой надежных, стабильных и взаимовыгодных партнеров. Частный бизнес берет на себя основные коммерческие риски, но при этом имеет основную часть прибыли. Наибольшее значение ГЧП имеет для региональных и инфраструктурных инновационных проектов.

Государство видит в частном секторе дополнительные ресурсы и эффективный менеджмент. В партнерстве с бизнесом государство получает возможность привлечение дополнительных источников финансирования, которые уменьшают нагрузку на бюджет и систему управления проектом, повышающую эффективность государственных расходов. Регион при этом получает свои дивиденды в форме увеличения налоговых поступлений, решения социальных проблем и повышения общего уровня производства, увеличивая конкурентоспособность продукции и услуг на рынках.

Мотивацией участия в партнерстве государственного сектора является стимулирование инновационной деятельности бизнес-структур, создание новых наукоемких фирм, поддержка малого и среднего предприятия. У проектов ГЧП есть еще одно важное преимущество – публичность, открытость и прозрачность сделок. Распределение прав на пользование объектом и результатами труда, производится в виде частичной или полной передаче прав на владение объектом частному сектору (после перехода объекта в эксплуатацию).

Существуют методологические основы государственно-частного партнерства, которые включают общие принципы, относящиеся к проектам ГЧП, и специфические принципы, присущие вопросам организации ГЧП. Эти методы можно условно разделить на прямые и косвенные. К прямым методам организации ГЧП относят административные, а к косвенным – экономические методы. Меры государственной поддержки устойчивого развития представлены в табл. 1.

Таблица 1. Меры государственной поддержки устойчивого развития

Прямая государственная поддержка	Косвенная государственная поддержка
- социальные трансферты; - бюджетные трансферты; - инвестирование в отдельные отрасли экономики и социальной сферы; - федеральные целевые программы; - предоставление инвестиционных кредитов за счет средств бюджета развития области; - погашение держателями инвестиционных проектов части процентов по инвестиционным банковским кредитам за счет средств бюджета области; - прямое инвестирование за счет средств бюджета	- льготное налогообложение субъектов малого предпринимательства; - стимулирование вовлечения кредитных ресурсов; - финансирование и реализация федеральных и региональных целевых программ; - создание фондов поддержки развития территории; - выравнивание бюджетов посредством дотаций, субвенций, субсидий; - разработка нормативных актов, регулирующих участие корпораций, базирующихся на территории области

ГЧП имеет широкий спектр различных форм. К формам государственно-частного партнерства относят: контракты, которые государство предоставляет частным ком-

паниям, арендные (лизинговые) отношения, государственно-частные предприятия, концессии, реализация проектов ГЧП в качестве равноправных партнеров, реализация частным сектором стратегических проектов с использованием средств Инвестиционного фонда РФ, создание особых экономических зон (ОЭЗ) и др.

Наиболее распространенными инструментами ГЧП являются: государственные корпорации, банк развития, венчурные компании, концессионные соглашения. Федерального закона о государственно-частном партнерстве, на сегодняшний день не существует. В настоящее время региональные законы о ГЧП приняты в 22 субъектах РФ. В Тюменской области есть успешный практический опыт использования механизмов государственно-частного партнерства на примере Антипинского нефтеперерабатывающего завода, существует проект Закона «Об участии Тюменской области в проектах государственно-частного партнерства», в настоящее время не принят.

Государственно-частное партнерство становится перспективным инновационным механизмом привлечения средств частных инвесторов, который является одним из основных инструментов государственной политики по увеличению инвестиций в инфраструктуру, а также позволяет разделять выгоды и риски. Реализация механизма ГЧП позволяет решать важные государственные задачи. Благодаря ГЧП повышается эффективность отношений государства и бизнеса, использование государственных ресурсов, осуществления государственных полномочий; инвестиционная привлекательность национальной экономики и регионов.

К. е. н. Макаренко С. М.^{*}, к. т. н. Олійник Н. М.^{}, Шарапа І. В.^{***}**

^{}Херсонська обласна державна адміністрація, ^{**}Херсонський національний технічний університет, ^{***}Державна податкова інспекція в м. Херсоні, Україна*

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКУ

Сільське господарство – галузь народного господарства, направлена на забезпечення населення продовольством і отримання сировини для цілого ряду галузей промисловості. Галузь є однією з найважливіших, представлена практично у всіх країнах. У світовому сільському господарстві зайнято понад 1 млрд. економічно активного населення [4].

У сучасному світі сільське господарство розглядається як один із основних факторів економічного і, передусім, соціального розвитку. За оцінками науковців зростання ВВП, обумовлене сільським господарством, щонайменше удвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП, що отримане за рахунок інших галузей економіки.

Україна володіє 9% світових запасів чорноземів, на яких створюється більше 18% ВВП [2]. Територія Херсонської області складає 28,5 тис. кв. км, що дорівнює 4,7% площі України. Поряд з цим питома вага виробленої продукції рослинництва у загальному обсязі по країні в 2011 році складала 5%, у тому числі виробництво

зернових культур – 4,4%, соняшника – 4,8%, овочів – 11,4%, плодів та ягід – 4,6%, винограду – 9,8%. Натомість продукції тваринництва було вироблено лише 2,6% від загальнодержавних обсягів, а саме: реалізовано худоби та птиці на забій (у живій вазі) – 2,3%, вироблено молока – 2,7%, яєць – 2,6%, вовни – 4,2% [1].

Незважаючи на наявний потенціал галузі останніми роками спостерігається зниження частки основних засобів у сільському господарстві майже по всіх регіонах України. За даними Головного управління статистики в Херсонській області впродовж останніх років частка основних засобів сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ним послуг у загальній вартості основних засобів в економіці області постійно зменшувалась. Так, наприклад, у 2000 році величина згаданого показника дорівнювала 25,5% (або 4,4 млрд. грн.), а у 2007 році – лише 13,4% (4 млрд. грн.), 2010 році – 10,3% (6 млрд. грн.) [3].

Ступінь зносу основних засобів у 2010 році склав 54,4%. Водночас, у порівнянні з 2000 роком – на 0,8 відсоткових пункти менше, з 2005 роком – на 7,8 відсоткових пункти менше. Це пов'язано із тим, що навіть під час світової фінансової кризи та загальноувиробничої політики оптимізації джерел фінансування, відбувалося зростання обсягів введення в дію нових основних засобів, а саме: в 2010 році було введено в дію нових основних засобів на суму 324,1 млн. грн. (24,6% від загального обсягу по області), що більше у 2,6 рази ніж в 2000 році, на 49,4% ніж в 2005 році та на 36,3% ніж в 2009 році. Водночас, темпи введення в дію нових основних засобів в галузі є малими у порівнянні з іншими сферами економічної діяльності.

Зазначене підтверджує також той факт, що за 1990–2011 роки в області скоротилась кількість тракторів із 26860 шт. на кінець 1990 року до 5533 шт. на кінець 2011 року (у 4,8 рази), зернозбиральних комбайнів – з 4470 шт. до 1030 шт. (у 4,3 рази), вантажних автомобілів з 12533 шт. до 2577 шт. (у 4,9 рази) [3]. Значне зменшення кількісного складу техніки та зниження рівня її технічної готовності призвели до збільшення у 1,5–2,5 рази навантаження обсягів технологічних робіт на трактори, зернозбиральні комбайни та інші сільськогосподарські машини.

Такий стан низького забезпечення сільського господарства технікою є одним із головних факторів (за виключенням несприятливих погодних умов), що в останні роки призводить до значних втрат урожаю, які, за підрахунками науковців-аграріїв області, становлять близько 1 млн. т. на рік. Переробні підприємства, втративши ринки збуту, не розширюють виробництво, не модернізують виробничі потужності. Вони завантажені лише на 20–30%, знос технологічного обладнання на деяких підприємствах досягає 70–80%. Відставання вітчизняного машинобудування дорівнює майже двом поколінням енергетичних засобів, збиральних машин, комбінованих агрегатів порівняно із зарубіжними аналогами. Енерго- та машиноозброєність галузі поступається розвинутим країнам у 7–10 разів. Застаріле технологічне обладнання, середній вік якого становить 30–35 років, не дає змоги машинобудівникам виробляти технічні засоби сучасного рівня якості. Залишається невирішеним питання сталого функціонування ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки, задоволення попиту потенційних покупців, відсутня інноваційно-інвестиційна стратегія суміжного розвитку сільського господарства і машинобудування для агропромислового комплексу, поліп-

шення механізму інвестиційно-технічної діяльності в цих сферах. Вітчизняний ринок сільськогосподарської техніки завойовують закордонні фірми, які пропонують високоякісну, продуктивну і перевірену роками використання техніку [4].

Негативні наслідки погіршення матеріально-технічного забезпечення суб'єктів господарювання стають все більш відчутними не тільки безпосередньо для сільськогосподарських товаровиробників, а й в цілому для економіки з таких причин: відбувається деіндустріалізація виробництва; порушуються цілісні технологічні комплекси машин і механізмів; посилюється залежність від імпорту сільськогосподарської техніки; збільшуються витрати коштів на підтримку робочого стану машинно-тракторного парку; порушуються строки виконання польових робіт, не забезпечується їх якість; зростають обсяги виробничих втрат; не дотримуються технологічні вимоги щодо проведення сільськогосподарських робіт; вітчизняні технічні та хімічні засоби виробництва не відповідають вимогам екологобезпечного проведення робіт; не забезпечуються стандарти якості продукції.

Для досягнення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва, перш за все, необхідно подолати негативну тенденцію погіршення кількісних та якісних характеристик машинно-тракторного парку та інших матеріальних ресурсів. А в найближчій перспективі потрібно терміново забезпечити технологічне оновлення аграрної сфери на інноваційній основі.

Організація стратегічного розвитку аграрної сфери потребує на всіх ієрархічних рівнях управління наочно-графічного зображення, підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, які демонструють розподіл загальної мети або місії на підцілі, завдання та окремі дії щодо їх впровадження. Суб'єкти господарювання повинні вимірювати не тільки фінансові результати, продуктивність та інші традиційні параметри, але й результати впровадження тих чи інших стратегій.

Отже, результати проведеного дослідження економічних результатів розвитку аграрної галузі свідчать про недостатню відпрацьованість відповідних нормативно-правових та організаційно-методичних механізмів. Головним у вихідних положеннях була лише тотальна деколективізація сільського господарства та його фермеризація. Як наслідок, рівень технологічного переоснащення господарств регіону знизився – скоротилась кількість тракторів, забезпеченість енергетичними ресурсами, тобто відбувається деіндустріалізація аграрного виробництва, не забезпечуються встановлені стандарти якості продукції та інше.

Перебудова функціонально-економічних відносин суб'єктів аграрного господарювання має ґрунтуватись на стратегії інтеграції. Досить важливо скоординувати та забезпечити виконання основних заходів у сфері «виробництво сировини – її промислова переробка – реалізація готової продукції», а саме: визначити умови, обсяги та строки постачання сировини, ціни та порядок здійснення взаєморозрахунків; порядок формування та розподілу прибутку чи доходів від спільної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Сайт Головного управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>

2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Статистичний щорічник Херсонської області за 2011 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики у Херсонській області. – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>
4. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2008. – 292 с.

Найдіна К. І.

*Кримський економічний інститут ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені В. Гетьмана», м. Сімферополь*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ АР КРИМ

Кримський регіон, незважаючи на свій значний курортний і туристичний потенціал, займає скромне місце на світовому ринку туристичних послуг. На долю півострова припадає менше половини відсотка від загального обсягу таких послуг, в той час як туризм, історія розвитку якого в АР Крим налічує більше 100 років, може і повинен стати пріоритетним напрямом в економіці регіону, як сфера міжнародного бізнесу.

АР Крим необхідно популяризувати галузь туризму постійно для всесвітньої популярності, а також для отримання коштів шляхом залучення інвестицій і державної підтримки на її розвиток. Проведення заходів та виставок в інших країнах, з метою залучення нових туристів з-за кордону. Формування позитивного іміджу Криму як курорту з великим рекреаційним потенціалом, є однією з основних задач.

Стратегічна мета півострову – формування конкурентоспроможного на світовому і національному рівнях туристичного продукту на основі ефективного використання наявного рекреаційного потенціалу Криму, модернізації та реконструкції існуючої матеріально-технічної бази санаторно-курортної, лікувально-реабілітаційної, оздоровчої і туристичної інфраструктури.

При формуванні стратегічної мети в туризмі, важливим фактором є стратегічний і конкурентоспроможний аналіз. Вони дозволяють визначити зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на розвиток туризму, пріоритети туризму в цілому, оцінити конкурентоспроможність в регіоні в цілому, з подальшому створенню конкурентної стратегії.

З використанням SWOT – аналізу визначено фактори зовнішнього і внутрішнього середовища для розвитку туризму АР Крим. Сила їх впливу і їх комбінування визначають конкурентоспроможність регіональних тур продуктів на зовнішніх ринках. Виявлені сильні сторони і зовнішні можливості закладаються в основу конкурентної стратегії розвитку туризму в регіоні та реалізуються через перелік заходів, спрямованих на їх використання та посилення. На базі цих факторів пропонуються диференційовані продуктові стратегії в сфері туризму. Слабкі сторони і зовнішні негаразди розглядаються в якості обмежень для розвитку туризму.

Розглянемо докладніше зовнішні і внутрішні фактори розвитку туризму в АР Крим (табл. 1).

Таблиця 1. SWOT-аналіз туристичної галузі АР Крим

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
1. Значний природно-географічний потенціал, наявність заповідників, заказників, природних пам'яток. 2. Наявність історичної, культурної спадщини, археологічні городища. 3. Можливість проведення виставок, семінарів і тематичних конференцій з розвитку туризму. 4. Наявність громадських і комерційних організацій, які можуть сприяти розвитку туризму. 5. Проведення масових заходів розважального, пізнавального, ділового напрямку, організацію родієвого туризму. 6. Реалізація спільних проєктів з іншими областями України та інших країн. 7. Підвищення конкурентоспроможності туристичної індустрії шляхом проведення спрямованої державної політики. 8. Освітній потенціал в галузі туризму. 9. Порівняно розвинена транспортна інфраструктура.	1. Слабий розвиток туристичної індустрії. 2. Відсутність постійного контролю з боку державного органу регулюючого дану галузь. 3. Слабке просування туристичного продукту Криму на внутрішньому і міжнародному рівні. 4. Недостатньо кваліфікований персонал. 5. Невідповідність ціни та якості послуг. 6. Існуюче об'єднання туроператорів не дозволяє ефективно координувати спільні зусилля з розвитку туризму в республіці. 7. Велика кількість підприємств, які не сплачують податки. 8. Недостатній рівень використання рекреаційного потенціалу Криму. 9. Нерівномірний розподіл туристичного навантаження в Криму. 10. Відсутність гарантій безпеки туристів та задовільно сервісу.
ЗОВНІШНІ НЕСПРИЯТЛИВІ ФАКТОРИ	МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
1. Недосконалість нормативно-правової бази та системи правового регулювання в сфері розвитку туризму. 2. Правові ризики, пов'язані з ускладненням виділення земельних ділянок під забудову та реалізацію інвестиційних проєктів. 3. Погіршення екологічної обстановки в Криму. 4. Посилення виїзного туризму в сусідні регіони і закордон. 5. Зниження платоспроможного попиту населення.	1. Потенціал використовується в недостатній мірі. 2. Збільшення туристичного потоку з інших областей України та ближнього зарубіжжя. 3. Організація програм навчання місцевого населення. 4. Здійснення в повній мірі підтримки розвитку туризму. 5. Участь в міжнародних туристичних проєктах. 6. Наявність тісного взаємозв'язку між владою і суспільством. 7. Розвиток нових видів туризму, популяризація вже існуючих видів.

Порівнюючи сильні сторони і загрози, можна оцінити потенціал стратегічних переваг туристичної галузі АР Крим і її здатність протистояти зовнішнім загрозам.

Для посилення конкурентоспроможності Криму необхідно реально оцінити потенційний ринок туристичних послуг республіці, розробити і почати реалізовувати програму активного просування місцевих тур продуктів, відпрацювати принципи і механізми державної підтримки і підвищення інвестиційної привабливості туристичної галузі Криму. Незважаючи на загострення конкуренції з боку інших туристських регіонів України, посилення виїзного туризму в сусідні регіони і закордон у зв'язку з

низьким рівнем наданих послуг і високими цінами на них. Значний природний, історіко-культурний та рекреаційний потенціал, інтерес до проведення виставок, семінарів дозволяє туристичному комплексу Криму розвивати ряд напрямів туристичної галузі (діловий, рекреаційний, історіко – культурний, спортивний туризм).

Аналіз існуючих проблем призвів до підсумку, що розвитку туристичної галузі в Криму необхідний значний поштовх. Це повинна бути цільова програма, яка допоможе в більш короткі терміни вийти на високий рівень. Така програма була створена в 2011 році, вона носить назву Стратегії, за якою до 2020 року планується вивести туристичну галузь Криму на новий рівень. Основною метою даної Стратегії є розвиток Криму та досягнення стійкого зростання рівня і якості життя кримчан на основі збалансованої соціально-економічної системи інноваційного типу, яка гарантує екологічну безпеку, динамічний розвиток економіки і реалізацію стратегічних інтересів України в Чорноморському регіоні. Стратегічним пріоритетом в туристсько-рекреаційному комплексі є модернізація санаторно-курортного і туристичного сектора АР Крим. Вона має на меті створення конкурентоспроможної вискоєфективної туристично-рекреаційної галузі загальнодержавного та міжнародного значення, відновлення статусу Криму як сучасного санаторно-курортного і туристичного господарського комплексу.

Для реалізації Стратегії в рекреаційному напрямку, була створена Програма розвитку та реформування рекреаційного комплексу АР Крим на 2012-2013 роки. Основною метою є подолання кризових тенденцій в галузі, формування передумов для створення конкурентоспроможного, цілорічного рекреаційного комплексу в якості основного сектора утворюючого бюджет республіці та забезпечення на цій основі комплексного розвитку курортних регіонів за умови збереження екологічної рівноваги та культурної спадщини. У рамках Програми в Криму будуть створені Кримський альянс асоціацій туристичної індустрії, вузькоспеціалізовані туристичні асоціації, туристичні інформаційні центри.

Реалізація Програми дала вже видимий результат, який оцінили не тільки експерти, а й безпосередньо гості і жителі Криму. Змінюється інфраструктура, податковою службою створюються сприятливі умови для ведення малого та середнього бізнесу, налагоджується втрачений зв'язок між органами місцевої влади та жителями півострова для досягнення спільних цілей у розвитку АР Крим.

Д. е. н. Тимошенко Л. М., к. е. н. Більська О. В., к. е. н. Попруга В. І.
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ ЯК ПРОЦЕС І РЕЗУЛЬТАТ СУСПІЛЬНОЇ ДИНАМІКИ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ВИМІРУ Й ЕКСПЛІКАЦІЇ

Нині усіма країнами світової спільноти інтенсивно ведеться пошук обґрунтованих шляхів та механізмів забезпечення суспільної динаміки в рамках концепції сталого розвитку. Між тим фахово-літературний екскурс самого поняття «сталий розвиток»

дає змогу стверджувати про не досить виразне уявлення про його зміст. Справа у тому, що фундатори концепції сталого розвитку не зосереджувалися на його визначенні, а зробили наголос на необхідності активізації пошуку людськими суспільствами кращого життя але у спосіб, який би не облишав прийдешні покоління процвітання. З переходом у систему координат ХХІ ст. намітився відхід від сприйняття сталого розвитку як обмеженого економічного зростання та його доповнення проблемою соціальної зорієнтованості й практичною імплементацією теоретичних напрацювань. Але за всього цього переструктурування підходів концепція сталого розвитку базується на певних цінностях, облишаючи за полем охоплення виміри, індикатори, оцінки, обґрунтовані на їх основі заходи.

Очевидно є необхідність визначити тлумачні рамки категорії «сталий розвиток» через зміст її складників «сталий» й «розвиток» та їх інтегративне поєднання.

Сам по собі прикметник «сталий» кваліфікує розвиток як стійке, міцне чи то довготривале явище. Щодо поняття «розвиток», то при зверненні до українських тлумачних джерел воно постане як «...рух, хід, поступ...» [1, с. 148] чи то «...дія, унаслідок якої відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого...» [2, с. 1235]. За класичними визначеннями «...будь-який вид руху, модифікація, перетворення, перебудова або еволюція...» або «...будь-яка зміна даного логічного об'єкта у часі...» ідентифікується з процесом [3, с. 97]. При цьому беззаперечним фактом дій, пов'язаних з фактором часу, є їх кінцевий підсумок або результат. Саме у ньому відтворюються реалії процесу і база для оцінки управлінських рішень за силою впливу. До того ж, результат не існує поза системою цілей суспільства. А оскільки суспільна динаміка є процесом безперервним, то пройдена відстань на уявній прямій її проходження характеризує досягнутий результат, а щодо шляху, на якому соціально-економічна система знаходиться у русі у поточному часі, постає у якості відправного параметру, який потрібно утримати чи то перевершити.

Отже, сталий розвиток, як категорія, яка підпорядковується вище приведеним визначенням, є, перш за все, довготривалим процесом якісних змін й водночас результатом їх фіксації.

Природно, що подібна дихотомічність поняття «сталий розвиток», ставить ряд питань методологічного характеру, які впливають на управлінські рішення щодо надання йому керованого характеру в регіоні. Мова йде про різні системи виміру явищ, поєднаних поняттям «сталий розвиток». Якщо дослідженню підпадає процес, то, безумовно, постає питання про період часу, впродовж якого він триває. У разі дослідження результату виникає проблема щодо відтворення ним ступеню досягнення цілей розвитку. Американський соціолог Г. Ганс, доповнюючи це аксіоматичне положення, наголосив на необхідності оцінки того, «...що і навіщо ми робимо для країни в цілому і для кожного із прошарків суспільства...» [4, с. 131]. До того ж слід уяснити, що обидва аспекти вимірювання «сталого розвитку» органічно пов'язані.

З приводу питань виміру в цілому відомий дослідник економіки А. Маршалл підкреслював, що «...економіст не береться вимірювати будь-яку суб'єктивну схильність саму по собі, та ще й безпосередньо; він здійснює лише опосередкований її ви-

мір через її прояви...» [5, с. 70]. При цьому, беззаперечно неможливо допускати того, щоби вимір явищ, формуючих «сталий розвиток», здійснювався довільно без ґрунтовної прив'язки до його кінцевої мети.

Згідно внесених у підручники і навчальні посібники положень процес як явище, що проходить у часі відтворюється часовими рядами або рядами динаміки. Їх особливістю є залежність кожного наступного рівня явища від попереднього. При цьому для характеристики динамічності самого процесу практично не можна скористатися абсолютним виміром компонентів ряду. Відтворення характеристики сталості розвитку у більшій мірі пов'язано з відносним поданням змін показників часового ряду. І, якщо бути до кінця коректним, то при кваліфікації сталості особливу значимість набирає не сама відносність виміру, а основна тенденція зміни результату на співвимірних часових відрізках тобто тренд. Зафіксовані у певні відтинки часу результати розвитку регіону не є і не можуть бути тотожними чи то більш-менш однаковими, але їх зміни мають підпорядковуватися закону статичного зростання.

Осмислено слід сприймати й інший аспект вимірювальної констатації «сталого розвитку». Він стосується результату розвитку регіону. При зверненні до літературних джерел постає достатньо ємний конгломерат пропозицій щодо його кваліфікації та виміру. Ми схильні до підтримки позиції американської дослідниці Б. Тачмен, яка запропонувала відшукувати відповідь на цю проблему «...в тому, що має назву невідомої змінної, а саме в людині...» [6, с. 83]. Її співвітчизник М. Форстер звів цю формулу до більшої конкретизації, наголосивши, що «...найуживанішим мірилом...має бути лише один вимір – кількість або відсоток людей, які перебувають поза всяким стандартом» [7, с. 21].

І тут ми підходимо до основного питання забезпечення сталого розвитку регіону, а саме його ідентифікації як процесу і результату: які індикатори надають інформацію про них поокремо і інтегрованим чином оскільки він має оцінюватися як системна коеволюція?

Можна зіслатися на індикатори, запроваджені ПРООН в практику виміру сталого розвитку, а саме ВВП на душу населення, рівень письменності та рівень тривалості людського життя у країні, поєднаних в індекс людського розвитку [8]. Ні в якому разі не посягаючи на науковий статус цих індикаторів, все таки хотілося б вичленити фрагменти, які мають хибне з позицій результату розвитку регіону тлумачення. Показник ВРП на душу населення, охоплюючи в принципі усі вироблені товари і послуги, не є індикатором добробуту безпосередньо. До того ж як він, так і рівень письменності та рівень тривалості людського життя у країні не піддаються цивілізаційній стандартизації і слабо корелюються з добробутними характеристиками.

Можливо для країн, які розвиваються, запропоновані індикатори є доцільними на період виведення їх економік в індустріальну фазу. Проте країни, які її досягли і торують шлях в постіндустріальній системі, зіштовхуються з необхідністю корекції інших параметрів, а слід потребують і іншої індикації.

На наш погляд, сучасність в її реалізованих соціальних здобутках і поставлених до досягнення в значній мірі визначається часткою середньозаможних громадян в

суспільстві. Чим вагоміша ця частка, тим менше людей облишається поза цивілізаційним стандартом добробуту. Але введення в практику регулювання сталого розвитку регіону індикаторів подібного типу стримується браком теоретико-методологічного підґрунтя. Викладені нотатки мають надати новий ракурс щодо осмислення проблеми керованого розвитку регіоном.

Список використаних джерел:

1. Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. / уклад. В. Яременко, О. Сліпушко. – 2-ге вид., випр. – К.: Аконті, 2001. – Т. 3. – 862 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2001. – 1728 с.
3. Сорокин П. А. Социальная и культурная динамика / П. А. Сорокин; пер. с англ. – М.: Астрель, 2006. – 1176 с.
4. Ганс Г. Социология в Америке: наука и общество / Г. Ганс // Социологические исследования. – 1999. – № 5. – С. 130–144.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
6. Tuchman B. W. In Geschichte denken. Essays / B. W. Tuchman. – Duesseldorf: Claassen, 1982. – 351 s.
7. Forster M. Comparing Poverty in 13 OECD Countries: Traditional and Synthetic Approaches / M. Forster // LIS Working Paper. – Luxembourg, 1993. – 100 s.
8. United Nation Development Programme (UNDP), Globalization with a human face: background papers: Human development Report. – New York: UNDP, 1999.

К. э. н. Углицких О. Н., Ключек И. Г.

*Ставропольский государственный аграрный университет,
Российская Федерация*

ПЕРСПЕКТИВЫ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ

Банк России решил всерьез сделать рубль конвертируемым: для этого он в ближайшем году начнет мероприятия по включению нашей валюты в расчетную систему CLS. Это может привести к тому, что Центральному Банку придется сократить число банковских рейсов до одного в день. Исходя из опубликованного Банком России проекта основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики до 2014 года, Центральный Банк уже в 2013 году планирует организовать мероприятия по включению российского рубля в число расчетных валют системы CLS.

CLS (Continuous Linked Settlement Bank) – это специализированный глобальный расчетный банк, который был создан в 2002 году двадцатью ведущими дилерами валютного рынка как специализированный межбанковский расчетный центр. CLS – платежная система, обеспечивающая мультивалютный неттинг (то есть взаимозачеты), она выступает третьей стороной сделки между банками, своеобразным центральным контрагентом.

С начала своей работы этот банк обслуживал расчеты по семи ведущим валютам: доллару США, евро, японской йене, фунту стерлингов, швейцарскому франку,

канадскому и австралийскому долларам. Сейчас в системе CLS производятся расчеты в 17 валютах. К вышеперечисленным свободно-конвертируемым валютам присоединились датская крона, гонконгский доллар, корейский вон, норвежская крона, сингапурский доллар, новозеландский доллар, южноафриканский ранд, шведская крона, мексиканский песо и израильский шекель.

Включение российского рубля в систему расчетов CLS даст возможность проводить рублевые операции со всеми банками мира и сделает его более конвертируемым. При этом российские компании получают возможность проводить рублевые операции со всеми банками мира, а интерес к российской валюте со стороны иностранцев должен возрасти. В то же время появление этой системы было необходимо для того, чтобы банки не боялись рассчитывать между собой большими суммами по конверсионным сделкам, так как CLS фактически выступает гарантом. Российские банки работают в этой системе через крупные мировые банки. Возможно, причиной этому являются высокие требования рейтингов и серьезные суммы вноса.

Таким образом, конвертируемость валюты является при определенном уровне развития национальной экономики показателем ее открытости, а также степени интеграции в мировое хозяйство.

Свободной конвертируемой валютой российский рубль стал еще с момента принятия поправок в закон «О валютном регулировании» 1 июля 2006 года. С этого момента россияне и иностранцы получили возможность без ограничений продавать, покупать и переводить рубли из страны в страну. Другое дело, что на практике иностранцы особо не спешили обзавестись рублями: стоимость рубля по отношению к американскому доллару, евро или йене слишком нестабильна и зависит от цен на сырье на мировом рынке. В итоге, российские туристы, готовясь к поездке за границу, еще в России покупают валюту страны пребывания, поскольку поменять рубли на местную валюту за рубежом по-прежнему почти невозможно. Компании воспользовались новыми возможностями, но в подавляющем большинстве случаев для расчетов с иностранными контрагентами пользовались другими валютами. Идея продавать товары за рубли осталась нереализованной.

Ведущий консультант-аналитик Международной академии биржевой торговли, официального партнера FOREX CLUB в России Сергей Калашников объясняет, чтобы национальная валюта могла приобрести статус свободно конвертируемой, необходимо выполнение трех основных условий.

Во-первых, в стране должна быть либеральная финансовая политика, то есть количество различных административных ограничений должно быть сведено к разумному минимуму.

Во-вторых, не должно быть запретов на свободное перемещение капиталов.

В-третьих, национальная валюта должна быть востребована на внешнем рынке.

Сильная валюта бывает только в сильной экономике. Активному использованию рубля во внешней торговле препятствует сырьевой характер российского экспорта, с учетом того что ценообразование на сырье осуществляется в долларах. Рубль – это валюта, сильно зависящая от цены на сырье на мировом рынке, если даже можно

включить ее в список CLS, рубль все равно будет уступать валютам тех стран, стоимость которых отражает, в первую очередь, состояние их экономик, а не величину цен на нефть. С другой стороны, благодаря существенной доле страны в мировом экспорте, отечественная валюта может играть более значимую роль во внешней торговле. Кроме того валютный курс рубля стабилен, а ликвидность валютного рынка высока. Есть и устойчивый спрос на российские энергоносители, благодаря чему отечественные производители занимают сильные позиции на переговорах. Значительная часть выручки топливно-энергетического комплекса номинирована в долларах или евро. Следовательно, переход на рубль позволит сократить издержки и стабилизировать рублевый экспортный поток.

«Конвертируемость рубля почти на 100% зависит от силы российской экономики, – говорит член комитета Госдумы по финансовому рынку Павел Медведев. – Если сделать экономику России такой же мощной, как у США, то на следующий же день рубль станет конвертируемым, все страны начнут его покупать, чтобы создать золото-валютные резервы».

Привязанность российской валюты к нефтяной цене определяет влияние на курс рубля Центрального Банка, который определяет границы плавающего коридора бивалютной корзины. Россия еще не готова перейти к режиму полностью свободно плавающего рубля. Наша страна использует режим управляемого плавающего валютного курса для исключения резких колебаний обменного курса национальной валюты (с 01.02.2005 установлен порядок формирования курса рубля по бивалютной корзине, состоящей из американского доллара и евро). По мере сокращения Банком России своего присутствия на внутреннем валютном рынке будет осуществляться переход к режиму свободно плавающего валютного курса рубля и адаптации национальной валютной системы РФ к мировой.

Еще одним условием включения рубля в список CLS является низкая инфляция, к примеру, не более 3% в год. Если такого результата добиться не удастся, то планы достичь полной конвертируемости рубля не могут быть реализованы. Показатель инфляции в 3% в год кажется малодостижимым. В 2009 и 2010 годах, по данным Росстата, инфляция составила 8,8%, а в 2011 году ее показатель сократился до 6,1%. Инфляция набирает силу. Инфляция в России за период с 28 августа по 3 сентября 2012 года составила 0,2%, с начала месяца – 0,2%, с начала года – 4,8. Такие данные привела 5 сентября 2012 года Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Кроме того, у рубля очень плохая кредитная история: в последние годы он несколько раз был девальвирован, пока рубль является очень рискованной валютой.

История знает много примеров взлетов и падений мировых и региональных валют, что говорит о невозможности вечности и универсальности денег в мире. Но, осознавая, что валютно-финансовая сфера является областью, где господствует консерватизм и умеренность, не следует опережать происходящие изменения.

Василик І. І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Інститут економіки і управління, Україна

СПОЖИВЧІ ЯКОСТІ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Стрімкий попит на інформацію зумовив те, що сучасна технологія обробки інформації здійснюється з застосуванням досить широкого спектра інформаційних систем. З технічної точки зору *інформаційна система* – це набір взаємозалежних компонентів, які збирають, обробляють, зберігають і розподіляють інформацію, з метою підтримання процесу прийняття управлінських рішень і управління організацією в цілому [1, с. 9].

Однією з основних властивостей інформаційної системи є її *подільність*, тобто декомпозиція системи на самостійні частини, кожна з яких може розглядатися як самостійна підсистема.

В інформаційній системі управління існує три основні *процеси обробки інформації*, яка необхідна для прийняття рішень, управління, аналізу проблем і створення нових виробів чи послуг, – це введення, обробка і вивід (рис. 1).

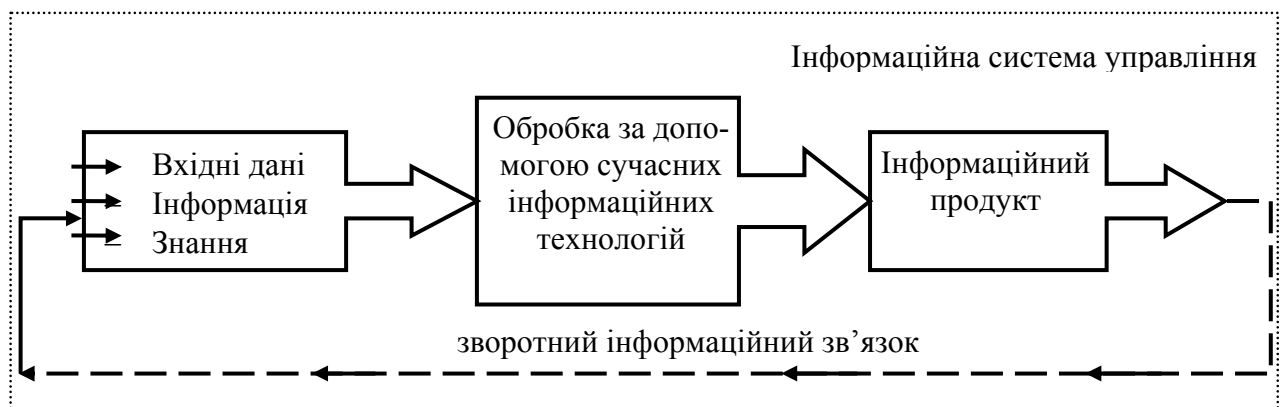


Рис. 1. Процеси обробки інформації в інформаційній системі управління

У процесі введення фіксуються чи збираються неперевірені відомості всередині організації чи із зовнішнього оточення. У процесі обробки цей сирий матеріал перетворюється в більш значиму форму. На стадії виводу оброблені дані передаються персоналу чи процесам, де вони будуть використовуватися. Інформаційні системи управління також мають потребу у зворотному зв'язку, який складається з оброблених даних, що повертаються. Вони потрібні як допоміжні засоби в оцінці чи виправленні оброблених даних.

Призначення інформаційної системи полягає в описанні економічного об'єкта, його станів, взаємодій, що виражаються через економічні показники. Вона покликана своєчасно подавати вищому рівню управління необхідну, повну і достатню інформацію.

цію для прийняття управлінських рішень, якість котрих забезпечує ефективну діяльність об'єкта управління [2, с. 17].

Інформаційні системи допомагають менеджерам різних рівнів вирішувати такі завдання:

- значно ширше використовувати математичні методи в економіці;
- пропонувати ефективні методи вирішення економічних завдань;
- розробляти окремі проектні рішення;
- створювати математичні і фізичні моделі досліджуваної системи та її елементів;
- приєднуватися до єдиного інформаційного простору.

Відповідно до поставлених завдань метою створення інформаційних систем є: у обмежено короткі терміни створити систему обробки даних, яка має задані споживні якості [3, с. 15]. До них належать: функціональна повнота, своєчасність, функціональна надійність, адаптивна надійність, економічна ефективність, можливість інтеграції з електронним документообігом (рис. 2).

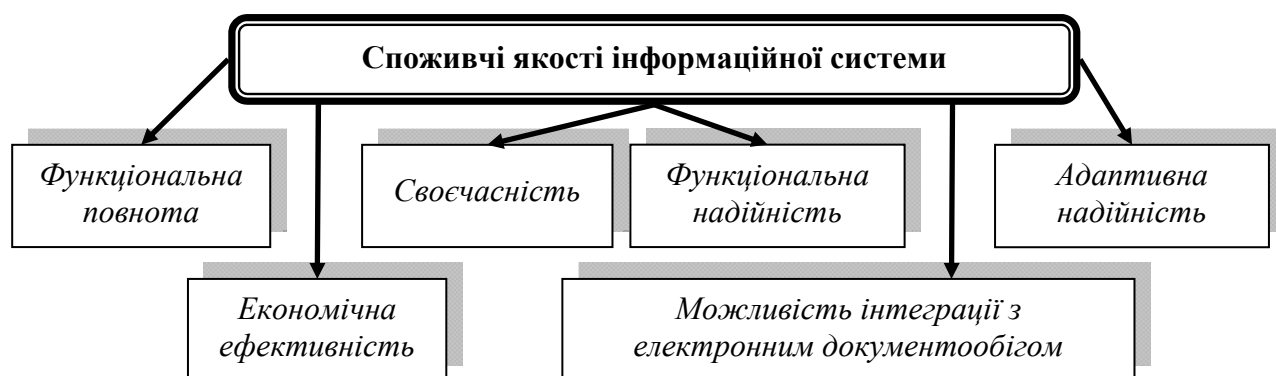


Рис. 2. Споживчі якості інформаційної системи

Функціональна повнота – це властивість інформаційної системи, яка характеризує рівень автоматизації управлінських робіт.

Коефіцієнт функціональної повноти визначається:

$$K_f = \frac{P_a}{P_o}; \quad (1)$$

де P_a – показники, одержані автоматично; P_o – загальна кількість показників.

Своєчасність є властивістю інформаційної системи, що характеризує можливість одержання апаратом керівництва необхідної інформації.

Коефіцієнт своєчасності визначається:

$$K_s = \frac{\Delta P_a - P_a}{P_a}; \quad (2)$$

де ΔP_a – кількість показників, одержаних із затримкою щодо планового терміну подання.

Функціональна надійність – це властивість інформаційної системи виконувати свої функції з обробки даних. Вона являє собою сукупність надійностей програмного, інформаційного та технічного забезпечення.

Адаптивна надійність – це властивість інформаційної системи виконувати свої функції, якщо вони змінюються в межах умов розвитку системи керування об'єкта впродовж заданого проміжку часу.

Економічна ефективність інформаційної системи виявляється в поліпшенні економічних результатів функціонування об'єкта внаслідок впровадження інформаційної системи.

Можливість інтеграції з електронним документообігом – реалізація функції документообігу в системі чи можливість інтеграції із зовнішньою системою документообігу [4, с. 16].

Список використаних джерел:

1. Інформаційні системи в менеджменті / [Батюк А. Є., Двудіт З. П., Обельовська К. М. та ін.]. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2004. – 520 с.
2. Новаківський І. І. Інформаційні системи у менеджменті: системний підхід: навч. посіб. / І. І. Новаківський, І. І. Грибик. – Львів: Вид-во Нац. унів-ту «Львівська політехніка», 2007. – 196 с.
3. Береза А. М. Основи створення інформаційних систем: навч. посіб. / А. М. Береза. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 214 с.
4. Тришанков Л. В. Записки руководителю, который думает компьютеризировать свой бизнес / Л. В. Тришанков // Экономика и прогнозирование. – 2005. – № 5.

Васильева Н. А.

*Карагандинский государственный индустриальный университет,
Республика Казахстан*

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ, ОБРАБОТКИ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДАННЫХ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Для повышения эффективности контроля исполнения налогового законодательства в Республики Казахстан и совершенствования системы налогового администрирования, за счет повышения достоверности собираемой и обрабатываемой информации, а также повышения оперативности обмена информацией с государственными и другими заинтересованными органами в результате внедрения передовых информационных технологий, была создана автоматизированная информационная система.

Для комплексной автоматизации деятельности налоговых органов Республики Казахстан была создана «Интегрированная налоговая информационная система» (ИНИС-ЭКНА).

Введены в действие и находятся в эксплуатации компоненты, модули и режимы, обеспечивающие следующие основные функции Системы:

– регистрация и ведение регистрационного учета налогоплательщиков Республики Казахстан, в том числе, индивидуальных предпринимателей; присвоение РНН и выдача Свидетельства налогоплательщика РК; регистрация и выдача патента и Свидетельства индивидуального предпринимателя;

- регистрация юридических лиц по принципу «одного окна» при взаимодействии с органами юстиции и статистики;
- прием и обработка платежей из Казначейства;
- прием и обработка платежей из ГЦВП;
- прием и обработка исчисленных из налоговой отчетности сумм на лицевые счета налогоплательщиков;
- формирование справки об отсутствии и(или) наличии задолженности перед бюджетом РК;
- ведение дела на налоговую проверку; автоматизации доначисления по результатам налоговой проверки;
- процедуры ведения обжалования, результатов налоговой проверки;
- прием и обработки данных камерального контроля налоговой отчетности;
- определения рейтинга налоговых инспекторов-аудиторов;
- мониторинг и анализ данных лицевых счетов и регистрационного учета;
- формирование аналитической, мониторинговой и статистической отчетности;
- ведение базы данных «Реестр налогоплательщиков РК»;
- ведение базы данных лицевых счетов налогоплательщиков РК;
- выставление инкассовых распоряжений на банковские счета налогоплательщиков;
- электронное взаимодействие с государственными органами по противодействию лжепредпринимательству;
- контроль над поступлением налогов и других обязательных платежей в бюджет посредством использования электронного взаимодействия с уполномоченными органами дистанционное направление налогоплательщикам уведомлений;
- автоматизированное взаимодействие с органами прокуратуры и финансовой полиции в части регистрации предписаний, передачи материалов налоговых проверок и получение результатов их рассмотрения;
- формирование электронных справок для участия в конкурсах по государственным закупкам;
- обеспечение конфиденциальности данных лицевых счетов и регистрационных данных налогоплательщиков.
- дистанционный прием заявлений на зачет (возврат) сумм налогов и платежей;
- дистанционный прием заявлений на обжалование результатов налоговых проверок;
- обеспечение удаленного доступа к лицевым счетам по всем видам налогов;
- дистанционное изменение персональных регистрационных данных налогоплательщика.

Также при помощи Сервисов обработки налоговой отчетности (СОНО) автоматизирован процесс приема и обработка налоговой отчетности; налогового администрирования в части возврата НДС; процедур регистрации плательщиков НДС; регистрация участников электронного обмена.

Для предоставления электронных услуг Налогового комитета посредством персонифицированного и защищенного доступа для налогоплательщиков РК Реализованы и находятся в эксплуатации компоненты, модули и режимы Web- приложения «Кабинет налогоплательщика» (Кабинет НП).

С помощью данного приложения автоматизированы основные бизнес-процессы по взаимодействию налогоплательщиков с налоговыми органами Республики, в том числе по предоставлению форм налоговой отчетности, направлению различного рода заявлений, получение налоговых уведомлений и справок и т.д.

Создан Web-портал Налогового Комитета Министерства Финансов РК (www.salyk.kz). Данный Web-портал предназначен для формирования единой информационной среды НК МФ РК, направленной на:

- совершенствование форм и методов обслуживания налогоплательщиков РК;
- расширение сферы предоставляемых налогоплательщикам интерактивных online услуг для упрощения процедуры исполнения налоговых обязательств;
- повышение правовой налоговой грамотности и информированности налогоплательщиков;
- повышение эффективности, информационной открытости и прозрачности механизмов налогового администрирования.

Для создания реестра налогоплательщиков и объектов налогообложения была введена в действие Информационная система «Реестр налогоплательщиков и объектов налогообложения» (РНиОН).

Данная система выполняет следующие функции:

- Взаимодействие с государственными уполномоченными органами;
- Регистрация юридических лиц в рамках ГБД ЮЛ;
- Взаимодействие с системами НК МФ РК;
- Формирование реестра налогоплательщиков и объектов налогообложения;
- Обеспечение поиска и отображения информации о налогоплательщиках и объектах налогообложения через программное обеспечение «Рабочее место налогового инспектора»;
- Расчет налогов на имущество, землю, транспорт;
- Формирование и распечатка Уведомлений о сумме налогов, исчисленных налоговым органом (по земельному налогу и налогу на имущество с физических лиц);
- Формирование отчетов.

При внедрении этой системы достигнутые следующие результаты:

- Централизованный сбор и хранение информации о налогоплательщиках и объектах налогообложения.
- Централизованный контроль за правильностью исчисления сумм налогов.
- Автоматизация передачи в ИНИС начислений для разnosки на лицевые счета налогоплательщиков.
- Автоматизация передачи информации об объектах налогообложения, зарегистрированных на налогоплательщика по данным уполномоченных органов и уведомлений о сумме налогов, исчисленных налоговым органом (по земельному налогу и на-

логу на имущество с физических лиц) в Web-приложение «Кабинет налогоплательщика», где налогоплательщик может просмотреть информацию.

Кроме того в НК МФ РК реализованы и внедрены ряд следующих информационных систем:

- Интеграционная шина НК МФ РК (ИШ) позволяет обеспечить передачу данных и документов при автоматизации бизнес-процессов и взаимодействия с налогоплательщиками;

- Единое хранилище данных НК МФ РК (ЕХД) – обеспечивает сбор, согласованного и централизованного хранения информации оперативных ИС НК МФ РК и ИС уполномоченных государственных органов с соблюдением историчности данных;

- ИС «Комплексный многомерный анализ данных на основе технологии SAS» позволяет обеспечить технической и информационной платформой поддержки для принятия решений, что ведет к повышению эффективности функционирования системы налогового администрирования;

- ИС «Контроль над производством и оборотом алкогольной продукции с использованием учетно-контрольных марок с голографическим защитным элементом» (ИС УКМ);

- Информационная система «Контроль за производством и оборотом подакцизной продукции и отдельных видов нефтепродуктов» (ИС Акциз)

- Информационная система «Неплатежеспособность и банкротство» (ИС Банкрот) предназначена для выявления неплатежеспособных организаций и принятия решения о целесообразности применения процедуры реабилитации к неплатежеспособным организациям с целью восстановления их платежеспособности или применения процедуры банкротства.

- Информационная система Мультимедийный центр по разъяснению налогового законодательства (Call-center).

Эффективнее функционирование налоговой системы возможно только при условии использования передовых информационных технологий, базирующихся на современной компьютерной технике. В органах налоговой службы создается автоматизированная информационная система, предназначенная для автоматизации функций всех уровней налоговой системы по обеспечению сбора налогов и других обязательных платежей в бюджет, проведению комплексного оперативного анализа материалов по налогообложению, обеспечению органов управления и соответствующих уровней налоговых служб достоверной информацией. Автоматизированная информационная система представляет собой форму организационного управления на базе новых средств и методов обработки данных, использования новых информационных технологий. Структура Автоматизированной информационной системы налоговой службы, как и структура самих налоговых органов, является многоуровневой. Каждому уровню налоговой системы соответствует свой состав задач, подлежащих автоматизации.

СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Сучасна цивілізація виробляє величезну кількість цифрової інформації, зростання якої пов'язане зі збільшенням залежності від інтернет-сервісів, розповсюдженням смартфонів з відеокамерами, зростаючими вимогами корпоративних інформаційних систем.

Бурхливі темпи створення нових інформаційно-комунікаційних технологій, зростання обсягів цифрової інформації і підвищення її значимості несуть у собі ризики, потенційно створюють передумови для витоку, розкрадання, втрати, спотворення, підробки, знищення, копіювання і блокування інформації і, як наслідок, ведуть до заподіяння шкоди.

Проблеми ризиків інформаційної безпеки (РІБ) і знаходження шляхів зниження шкоди стають з кожним роком все актуальніше. Однак не всі власники і користувачі інформаційних ресурсів можуть самостійно забезпечити надійний захист інформації та гарантоване покриття ризиків. Зазначимо, що заходи щодо забезпечення інформаційної безпеки поділяються на два напрямки: організаційні та технічні. Баланс цих двох складових визначається критеріями ефективності, рівнем розвитку відповідних технологій і є в цілому предметом задачі оптимізації. Очевидно, що в міру поглиблення технічного прогресу частка організаційних заходів повинна не просто скорочуватися, а певним чином видозмінюватися, отримуючи нові напрями розвитку. Основними недоліками організаційних заходів є їх епізодичний, обмежений тимчасовими і територіальними рамками характер, низька швидкодія і істотна роль суб'єктивного фактора. На заповнення саме цих недоліків у першу чергу повинні бути націлені перспективні технічні методи захисту інформації.

Також частково вирішити проблеми ризиків інформаційної безпеки можливо шляхом створення дієвого страхового захисту – системи страхування ризиків інформаційної безпеки, яка є важливим і перспективним інструментом управління РІБ організації, економічно вигідним методом компенсації збитку власникам інформаційних активів. Страхування ризиків інформаційної безпеки – практично неосвоєна сфера українського страхового ринку, оскільки відсутні нормативно-правова, методична база та комплексні ґрунтовні дослідження цих питань.

Під ризиком інформаційної безпеки розуміють імовірність того, що дана загроза буде експлуатувати вразливість активу або групи активів і тим самим завдасть шкоду організації.

Страхування ризиків інформаційної безпеки зводиться не тільки до страхування інформації. Страхуються взагалі ризики, пов'язані з інформаційними активами і ризики втрати фінансових активів, і ризики зупинки комерційної діяльності, і ризики, пов'язані з виникненням цивільної відповідальності. Це дозволяє розглядати проблему в комплексі.

Створення та розвиток ринку страхування в інформаційній сфері, нормативно-методичної бази та проведення заходів, спрямованих на впровадження в державах-учасниках СНД системи страхування інформаційних ризиків було передбачено ще в 1999 році, яка на жаль, до цього часу не реалізована.

Використовуючи механізм страхування, загальний ризик зменшується в результаті двох чинників: – витрати на страхування нижче витрат на побудову системи захисту, у випадку, коли існує велика кількість загроз, імовірність реалізації яких невисока; – організація отримує можливість за рахунок страхових виплат компенсувати (хоча б частково) збиток від вимушеного простою і втрати інформаційних активів.

Можливою є модель страхування ризику інформаційної безпеки, яка повинна діяти за аналогією з традиційними принципами та методами страхування. На нашу думку, умовна модель страхування РІБ могла б мати вигляд, зображений у табл. 1.

Таблиця 1. Модель страхування ризиків інформаційної безпеки страхувальника та страховика

Страхувальник	Страховик
Ініціювання страхування на вибір	
Узгодження умов страхування	
Передстрахова експертиза – сюрвей	
	Андерайтинг
Укладання договору страхування (перестрахування)	
Настання страхового випадку	
Повідомлення страховика про настання страхового випадку	Алгоритм дій страховика
Заходи щодо запобігання збиткам, завданих настанням страхового випадку, їх зменшення	Оцінка заданих збитків та складання страхового акту
Збір, підготовка та систематизація доказів, підтверджуючих факт настання страхового випадку і завдання збитків, а також витрат з метою їх зменшення	Здійснення страхової виплати
	Реалізація регресивних прав
Припинення договору страхування	

Створення та впровадження моделі, механізму, системи страхування ризиків інформаційної безпеки може захистити організації, що використовують високі інформаційні технології, від втрат і збитків, що виникають у результаті збоїв технічних і програмних компонентів інформаційних систем, розкрадання і модифікації інформації, несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів та ін., а також грати попереджувальну і мотиваційну роль.

На даний момент в Україні гостро відчувається потреба в науковому узагальненні чинних норм національного і міжнародного права, здобутків правової думки у цій галузі з метою створення та впровадження у діючу практику загальнодержавної системи страхування ризиків інформаційної безпеки, чіткого визначення методів та механізмів страхування ризиків інформаційної безпеки. Для цього слід провести комплекс науково-дослідних робіт з аналізу проблем страхування інформаційних ризиків, кла-

сифікувати їх і виділити основні; дослідити ринок послуг в галузі страхування; розробити теоретичну, нормативну та методичну бази системи страхування ризиків інформаційної безпеки.

К. е. н. Приварникова І. Ю., Білявська А. Г.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

**ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ
ЗАДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Машинобудування є фундаментом економічного потенціалу країни та основою фондозабезпечення вітчизняної промисловості, тому не може залишатись осторонь глобалізаційних процесів, до яких активно останнім часом залучається і Україна. Основні спроби розвинути галузь відбуваються лише за рахунок збільшення об'ємів виробництва, що тягне за собою зростання матеріальних витрат. Щоб подолати дану проблему, необхідно обрати інноваційний шлях розвитку, націлений на застосування сучасних нано-технологій, що припускає активне використання та поширення новітніх інформаційних ресурсів. Отже, основним фактором успіху в конкурентній боротьбі в умовах глобалізації стає володіння та контроль над інформацією. Все це підтверджує актуальність та науково-практичну значимість дослідження проблеми участі машинобудування у глобалізаційних процесах та аналізу їх впливу на інформаційну забезпеченість галузі.

На сьогоднішній день у секторі машинобудування у глобальному розрізі лідируючі позиції займають США, Японія, Великобританія, Німеччина, Китай, Сінгапур, що пояснюється випуском сучасної високотехнологічної продукції у них. Україна ще на шляху до таких високих результатів. Згідно рейтингу BOIV [1] у 2012 році наша країна посідає 63 місце серед 141 держави світу за рейтингом, що був складений на основі розрахунку Глобального інноваційного індексу (табл. 1).

Одним із пояснень зазначеного результату може бути те, що обмеженим є користування зовнішніми джерелами інформаційних ресурсів вітчизняними підприємствами, в тому числі і машинобудівної галузі. За період 2008–2010 рр. лише 21,3% підприємств зверталися до постачальників програмного забезпечення, 14,3% приймали участь у тематичних конференціях та виставках, 9,7% використовували матеріали з публікацій, 8,5% співпрацювали з науково-дослідними лабораторіями та 2% – із ВНЗ [2].

Таблиця 1. Рейтинг країн за глобальним інноваційним індексом за 2012 р. [1]

Місце у рейтингу	Країна	Значення індексу
1	Швейцарія	68,2
2	Швеція	64,8
3	Сінгапур	63,5
10	США	57,7
15	Німеччина	56,2
63	Україна	36,1

З метою досягнення вищих позицій у зазначеному рейтингу Україна має надавати пріоритет розвитку нових інноваційних конкурентоспроможних виробництв, зокрема авіакосмічній та електротехнічній промисловості, суднобудуванню, робототехніці.

Використання можливостей глобальної міграції ресурсів, в тому числі інформаційних, сприяє активнішому їх використанню машинобудівними підприємствами з метою виходу на новий етап інноваційного розвитку. До таких ресурсів слід віднести: доступ до електронних архівів та баз даних світових науково-дослідницьких центрів та організацій; автоматизовані управлінські інформаційні системи (ERP, CRM, MRP та ін.); системи автоматичного (AUTOCAD, КОМПАС-3D) та автоматизованого (CAM) проектування; технології забезпечення гнучкого і скоординованого доступу до ресурсів GRID (GRAM, MDS, GSI) [3].

Серед основних шляхів отримання інформаційних ресурсів слід виділити використання даних з www-серверів та електронних бюлетенів, участь у конференціях та виставках, використання послуг компаній, що займаються дослідженнями і розробками сучасних технологій та розповсюджують програмне забезпечення, підписання контрактів про наукову співпрацю із іноземними машинобудівними підприємствами (обмін досвідом, спільне виробництво) та вивчення досвіду інших країн. Щодо останнього, то, наприклад, уряд ФРН робить ставку на інноваційні високотехнологічні галузі, такі як створення електромобілів, промислових роботів, оптичних приладів, виділивши у рамках програми з підтримки кон'юнктури 500 мільйонів євро. За підтримки держави в Угорщині в 1997 р. були створені перші індустріальні парки, яких сьогодні налічується близько 160. Головне їх завдання – підтримка вітчизняної промисловості шляхом цільового створення інноваційних технологій [4].

Щодо України, то пріоритетними напрямками розвитку машинобудівного комплексу сьогодні є створення та освоєння із залученням міжнародної кооперації нових технологій високотехнологічного розвитку ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки та ін.

Як висновок, зазначимо, що сучасні глобалізаційні процеси відкривають широкі можливості доступу до інформаційних ресурсів. Щоб бути конкурентоспроможною галуззю на світовому ринку, машинобудування повинно активно залучатись до сучасних досягнень техніки та науки. Україна ж, в особі органів державного правління, має усіляко сприяти процесу пошуку та освоєння інформаційних ресурсів на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Global Innovation Index 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/export/sites/www/econ_stat/en/economics/gii/pdf/rankings.pdf
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Інформаційні технології у машинобудуванні і металообробці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua5.org/technol/110-nformacijn-tekhnolog-u-mashinobuduvann.html>
4. Державна політика підтримки інвестицій у сфері високих технологій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:1Ky7tobI8BgJ:www.icps.com.ua/files/articles/40/0/HiTech_Invest_PP.doc

АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ В ЕКОНОМІЧНИХ ВНЗАх

К. пед. н. Иванова Л. А.

*Набережночелнинский государственный торгово-технологический институт,
г. Набережные Челны, Республика Татарстан*

КОММУНИКАТИВНО-ГРУППОВАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА КАК УСЛОВИЕ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА

«Подготовка нового поколения специалистов, обладающих профессиональными навыками, системным мышлением, отвечающих современным требованиям работодателей, нацеленных на профессиональный и карьерный рост, способных работать в команде и руководить коллективом, является важнейшей задачей современного профессионального образования» [1]. Между тем, проблема эффективной подготовки высококвалифицированных специалистов в специальных учебных заведениях относится к числу весьма актуальных проблем. Причин тому много, мы хотим выделить одну из множеств.

Традиционная организационная структура – классно-урочная – обладает рядом принципиальных недостатков, что отмечалось не раз в работах педагогов-исследователей. Считаем, что она нуждается в принципиальном обновлении с учетом требований тенденций развития науки и практики. Одним, и на наш взгляд, существенным из таких обновлений является коммуникативно-групповая форма организации образовательного процесса как новое направление развития организационной стороны учебного процесса.

Главная особенность этой формы в том, что организуется учебно-пространственная среда кабинета, которая устраняет традиционное расположение учебных столов, где обучающиеся вынуждены смотреть в затылок друг другу, что никак не содействует ни развитию ума, ни формированию способностей. Кстати заметим, что психолог и педагог Дж. Дьюи приводит в своей книге «Школа и общество» примечательный разговор с продавцом школьной мебели. После неудавшихся попыток найти ту мебель, которая устроила бы покупателя, продавец заявил: «Вы ищите что-нибудь такое, на чём дети могли бы работать, а все наши столы и парты приспособлены для слушания» (выделено нами). И далее автор предлагает варианты размещения столов в учебном кабинете.

«Поставим столы либо углом один к другому (для работы в тройках), либо по мере необходимости (это можно сделать и во время перемены) по два стола вместе, расположив стулья по два, напротив друг друга (для работ в четвёрках, шестёрках). Короче говоря, будем планировать расположение столов учащихся так, как предполагается работать на уроке. И именно это будет определять приоритетные виды дея-

тельности на уроке, самостоятельную совместную деятельность. Между прочим, слушать такая планировка нисколько не мешает, но главное направление деятельности на таких уроках – общение в ходе познавательной совместной и творческой деятельности» [2].

Таким образом, вся учебная группа разделена на малые коммуникативные единицы (команды), что облегчает учителю руководство ими через руководителей столов. При этом достигается высокое качество дисциплины (имеется в виду не полная тишина в классе, а качественная работа по достижению поставленной учителем цели). Обучение происходит в режиме сотрудничества, в интерактиве, так как коммуникативно-групповая форма организации образовательного процесса – это благоприятные условия для осуществления педагогического взаимодействия, которому способствует совместная деятельности учащихся в малых коммуникативных единицах.

Коммуникативно-групповая форма (КГФ) организации образовательного процесса позволяет решать следующие задачи:

- профессионально-познавательную, которая связана с учебной ситуацией;
- коммуникативно-развивающую, в процессе которой формируются умения и навыки профессионального поведения;
- социально-психологическую, развивающую качества, необходимые для социализации будущего специалиста в профессиональном сообществе.

Возможности КГФ неисчерпаемы.

– Это эффективное условие для организации воспитательной работы в учебной группе. Составляется план воспитательной работы с учётом возможностей и желаний каждой коммуникативной единицы (команды). В течение месяца данная команда является организатором всех, ею запланированных мероприятий. И так на протяжении учебного года – все команды организуют внеклассную деятельность группы. В процессе легко провести любой конкурс на «лучшего...» – организатора, мероприятие, игру, команду и т.д. Соревновательность побуждает к улучшению результатов, здесь главное «не перегнуть палку».

– Это оптимальные условия для формирования способностей. Ни для кого не секрет, что многие подростки закомплексованы. Выяснять причины явления в данном исследовании мы не будем. Это не является целью данной работы, хотя проблема очень глубока, и решать её надо.

Взаимодействуя, в процессе обучения в учебном заведении, со своими сверстниками, подросток либо совершенно «уходит в себя», то есть замыкается, либо проявляет агрессивность, напускной цинизм в общении. Такое поведение, естественно, не улучшает взаимоотношений и результативность образовательного процесса. Взаимодействуя же за столом, в рамках КГФ, созданной для него учителем, он вынужден вести себя в соответствии с заданной ролью, что даёт возможность раскрепоститься, сбросить оковы комплексов. А если от него зависит успех всей команды, то он не можешь не осознавать ответственности и за свои успехи, и за успехи товарищей. Практика показывает, что вместе учиться не только легче и интереснее, но и значительно эффективнее.

Причем важно, что это касается не только академических успехов учеников, их интеллектуального развития, но и нравственного. Именно в таком состоянии и проявляются способности и возможности каждого, и процесс обучения превращается в процесс радости и удовольствия, процесс самоуправления и развития, в процесс саморегуляции и творческого поиска, для того, чтобы в результате обучающийся ощутил собственную значимость, которая вывела бы его на более высокий уровень способностей.

– Это наилучшие условия развития личностных качеств. Находясь в группе обучающихся, скомплектованных по принципу противоположности знаний, способностей, психофизиологических параметров и т.д., любой индивид в направленной деятельности вынужден принимать и осуществлять присущие только ему решения, которые позволят приблизить, взаимодействуя с решениями других представителей группы, поставленную учителем цель. Взаимодействуя таким образом, обучающиеся с каждым разом всё глубже «проникают» в суть друг друга, понимают и воспринимают все «плюсы и минусы», создавая условие тем самым для развития личностных качеств каждого. В результате через определённые отрезки времени образуются коммуникативные группы с выраженными качествами личностного характера: целеустремлённые, креативные, мобильные, инновационные, либеральные, добродетельные и т.д. Каждый представитель такой коммуникативной единицы чувствует себя в ней комфортно, что и способствует постоянному развитию его личностных качеств. Очень важен здесь эффект социализации, формирования коммуникативных умений. Студенты учатся вместе работать, учиться, творить, всегда быть готовыми прийти друг другу на помощь. Они становятся друзьями не только на время выполнения общих заданий на занятии, но их доброжелательное отношение друг к другу, их симпатии и заинтересованность в успехах других переходят на их жизнь и вне учёбы, становятся качествами их личности. А это уже успехи нравственного воспитания.

Главная идея КГФ – учиться вместе. Помочь другу, вместе решить любые проблемы, разделить радость успеха или горечь неудачи – так же естественно, как смеяться, петь, просто жить.

– Это действенные условия для совершенствования профессионально-значимых качеств будущего специалиста. Коммуникативно-групповые единицы, как и малые коллективы на производствах, требуют от каждого участника деятельности, направленной на высокий результат. В данных условиях все представители каждой коммуникативно-групповой единицы заинтересованы в том, чтобы каждый её представитель показывал высокий результат знаний и умений. Для этого предпринимаются такие внутригрупповые действия как взаимопомощь, взаимодействия, консультирования и др. При этом обучающиеся либо привлекают к данной деятельности преподавателей соответствующих дисциплин, либо справляются своими силами. В таких условиях резко возрастает интерес к учебному труду, так как сама организация обучения является новой и увлекательной. В обучении интерес – самый главный стимул для обучающихся в приобретении знаний, расширении кругозора. При наличии интереса,

знания усваиваются легче, прочнее. Заметим, что условия, в которых резко возрастает интерес к учебной деятельности, появляются как бы сами собой – этому способствует созданная учителем коммуникативно-групповая форма организации образовательного процесса.

Список использованных источников:

1. Скок Т. А. Инновационные проекты профессионального образования в экономику региона / Т. А. Скок // Профессиональное образование. Столица. – 2009. – № 1. – С. 15.
2. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: учеб. пособ. для студентов педвузов и системы повыш. квалиф. пед. Кадров / [Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева, А. Е. Петров]; под ред. Е. С. Полат. – М.: Академия, 2010. – 270 с.

К. э. н. Козлов А. В.

*Санкт-Петербургский государственный политехнический университет,
Российская Федерация*

ОБ УПОРЯДОЧЕНИИ ИЕРАРХИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Ещё недавно понятия «менеджмент» и «менеджер» звучали непривычно и непонятно. Сегодня мы уверенно говорим о двух «оборотных сторонах» менеджмента:

1. *Собственно о работе*, исполнении служебных функциональных обязанностей – «менеджменте». При этом речь идёт, как о работе менеджером, так и о самих менеджерах. При этом, как правило, вспоминаются VIP-менеджеры и у многих возникает естественное желание стать одним из них (если не по уровню знаний и умений, то, хотя бы, по уровню известности и личного дохода).

2. *О подготовке менеджеров*. Сегодня в Украине и России возникли сотни курсов, семинаров, школ бизнеса и менеджмента. Некоторые опираются на солидный зарубежный опыт и привлекают иностранных консультантов, некоторые обходятся исключительно своими собственными силами. Следует разобраться во всем многообразии этих образовательных учреждений и их роли и месте в системе подобной подготовки.

Представляется верной следующая иерархия сложившейся системы признания уровня квалификации и подготовки менеджеров:

1. Высший уровень – Международная Академия менеджмента (далее Академия) – международная независимая общественная организация, образованная в 1996 году при содействии Международного Союза экономистов и Академии промышленного менеджмента.

Академия объединяет в своих рядах представителей более чем двадцати стран мира и осуществляет свою деятельность в рамках международного права, законодательства стран, на территории которых распространяется ее деятельность. В настоящее время Академия насчитывает более 300 индивидуальных членов – ведущих уче-

ных, руководителей предприятий и организаций, а также коллективы предприятий, банков, общественных организаций, учебных заведений и др.

Таким образом, Академия представляет собой сообщество, обладающее достаточно мощным и уникальным научно-интеллектуальным потенциалом, объединяющее руководителей всех отраслей народного хозяйства, ученых-экономистов.

2. Отраслевой уровень. Ярким представителем учебных заведений указанного уровня является, например, Институт Сертифицированных Финансовых Менеджеров (Великобритания), созданный по инициативе двух организаций: Института Сертифицированных Бухгалтеров, самого крупного в мире института, с более чем 240 тысячами членов по всему миру и Института Коммерции Великобритании, одного из старейших профессиональных институтов, который в 2007 году отметил свое 100-летие. Институт Сертифицированных Финансовых Менеджеров (ИСФМ) предлагает сертификацию и членство профессионалам в области финансового менеджмента. Квалификация ИСФМ представлена более чем в 70 странах мира. Головной офис ИСФМ находится в Лондоне. ИСФМ транслирует на российский рынок самые высокие стандарты бизнес-образования. Учебные центры, представляющие программы ИСФМ для своих слушателей, проходят проверку на качество предоставляемого ими образования. Только ведущие учебные центры и бизнес-школы могут представлять программы ИСФМ.

Целью ИСФМ является активная поддержка в адаптации российских специалистов в области финансов к новому подходу в решении проблем и вопросов, возникающих в процессе их работы, используя передовой опыт специалистов Европы.

В Консультационный Совет ИСФМ входят влиятельные финансисты из Великобритании, России и других стран мира.

Единственным региональным Партнёром ИСФМ (Великобритания) на территории Украины и Российской Федерации является Институт Профессиональных Финансовых Менеджеров, который выполняет функции Представительств ИСФМ (Великобритания) на территории РФ).

Следует отметить достаточную ограниченность в предметной области деятельности ИСФМ – исключительно область финансового менеджмента. Этого недостаточно. Требуется некое расширение указанной предметной области.

3. Уровень профессиональной подготовки менеджеров – это весь массив высших учебных заведений, ведущих подготовку по менеджерским специальностям с учетом специализаций и направлений.

4. Уровень общеобразовательной подготовки менеджеров – все учебные заведения среднего и профессионального образования, дающие азы управленческих знаний и навыков учащимся со средним образованием.

Как видно, в указанной иерархии существует определенный разрыв, вакуум между высшим и третьим уровнем (профессиональной подготовки). В настоящее время он заполнен только представительством ИСФМ (Великобритания) в Российской Федерации. Углубленная специализированная подготовка высокопрофессиональных менеджеров в иных сферах деятельности заканчивается в момент получения ими высшего образования. Присуждение званий действительных членов Академии – это

отражение уровня квалификации, сложившегося в результате практической деятельности, а не приобретения его в системе образования. Указанный разрыв требует своего заполнения в виде Института профессиональных менеджеров.

Представляется целесообразным создание Института профессиональных менеджеров (ИПМ) в России и Украине с целью заполнения проявившегося вакуума в области подготовки менеджеров.

Институт профессиональных менеджеров мог бы быть подобен Институту профессиональных бухгалтеров (ИПБ). Он мог бы проводить последипломную углубленную подготовку менеджеров в целях занятия ими управленческих должностей определенных рангов для предприятий определенных типов собственности (например, акционерной, государственной), определенного масштаба производства (например, с количеством работающих от пятисот человек) и сложности технологических процессов (например, массового и крупносерийного производства или, наоборот, единичного производства). Такой Институт профессиональных менеджеров крайне необходим, потому что все огромное сообщество менеджеров должно постоянно «держаться в тонусе» и быть в курсе всех достижений науки об управлении, черпая необходимые знания не только в специализированной литературе, но и «на школьной скамье».

Для организации Института профессиональных менеджеров, конечно, требуется поддержка Правительств наших стран подобная той, что получил Институт профессиональных бухгалтеров в России или ИСФМ у себя в Великобритании. Вероятно, потребуется разработка и принятие Законов «О менеджменте», который однозначно предписал бы требования к необходимому уровню квалификации менеджера, претендующего на занятие должности VIP-менеджера. Эти законы были бы, естественно, совершенно самостоятельными в Украине и Российской Федерации. Однако, если их будут создавать объединённые родственными идеями специалисты, да ещё работая вместе единой командой, то они получатся родственными друг другу, усиливающими единое экономическое пространство наших стран.

Создание и введение в систему образования Института профессиональных менеджеров сделает ее более стройной и законченной, «без провалов и пустот». Однако здесь есть и определенные проблемы.

В качестве одной из таких проблем представляется следующая – возможность создания препятствий выдвижению в VIP-менеджеры талантливых самоучек, подобных, например, Сэму Уолтону, богатейшему человеку планеты, основателю крупнейшей торговой сети Уолл-Март, изобретателю дисконтной системы торговли. Эта проблема просматривается из аналогии ИПМ с ИПБ. Институт профессиональных бухгалтеров функционирует в такой предметной области, которая не предусматривает возможности для творчества и инициативы. В этой области всё регламентировано определенным алгоритмом совершения учетных действий, а также квалификацией бухгалтера, которая тем выше, чем большим набором правил этот бухгалтер может манипулировать. В деятельности же менеджеров важнейшим является не знание алгоритмов управленческой деятельности, а способность к творчеству. Выдвижение в

VIP-менеджеры, в случае создания ИПМ и подтверждения его значимости на законодательном уровне, станет возможно только после получения квалификации профессионального менеджера в результате обучения в ИПМ. Однако у указанной проблемы есть разрешение и видится оно в том, что повышение уровня квалификации менеджером в системе последипломного образования в ИПМ только увеличит его творческие возможности.

ИПМ должен будет работать по своим, особо разработанным программам обучения. Кроме того Институту профессиональных менеджеров может быть доверена сертификация организаций по стандартам качества серии ИСО 9000 др. Одним словом, ИПМ без работы не останется и найдет свое место в системе профессионального образования, главное – реализация высказанной в настоящей статье идеи.

ЗМІСТ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ

<i>Бойко А. В.</i> Співробітництво між Україною та ЄС у напрямі «Торгівля та сталий розвиток»	3
<i>Вдовиченко А. М., Нагайник В. А.</i> Партнерство держави і бізнесу в контексті інтеграційного вибору України та соціально-економічних трансформаційних перетворень	6
<i>Гибнер Я. М.</i> Повышение квалификации сотрудников как форма адаптации молодых специалистов к изменениям на рынке труда	9
<i>Гусак І. М.</i> Кредитний рейтинг як методика оцінки кредитоспроможності позичальника	11
<i>Дерега В. В.</i> Демографічна ситуація та формування сімейної політики в країнах Європейського Союзу	13
<i>Клишина Ю. Е.</i> Проблемы становления агрострахования	15
<i>Кузьменко О. В.</i> Влияние процессов глобализации на интеграцию банковского рынка, страхового рынка и рынка перестрахования	17
<i>Літовкіна Т. В.</i> Становлення та розвиток страхового ринку в Україні	23
<i>Мовчан Э. А., Косенкова Ю. Ю.</i> Российский опыт подоходного налогообложения физических лиц в целях повышения социальной роли НДФЛ в Украине	25
<i>Овчинникова О. М.</i> Модель взаємозалежності інфляції та безробіття в Україні в контексті інтеграційного вибору	28
<i>Сенів Л. А., Малиновський Ю. В.</i> Оцінка диференціації доходів населення України	33
<i>Сидоренко А. В., Шеховцова И. А.</i> Еврологистика как интеграционный инструмент менеджмента в условиях рыночной экономики	35

<i>Смагулова Ш. А., Искакбаева М. Ж.</i> Модернизация социальной защиты населения в Казахстане	38
<i>Смагулова Ш. А., Кузембекова Р. А.</i> Совершенствование развития региона на основе создания агломераций в Казахстане.....	43
<i>Смагулова Ш. А., Монобаева А. И.</i> Государственное регулирование системы послевузовского бизнес образования в Казахстане	50
<i>Суржко С. І.</i> Державне регулювання національної економічної безпеки в сучасній Україні.....	55

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПРОБЛЕМИ МУНІЦИПАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

<i>Алексеев А. С.</i> Теоретичне підґрунтя дослідження економічних диспропорцій регіону	58
<i>Борейко В. І.</i> Особливості регіональної політики України в ХХІ столітті	60
<i>Галайко Н. В.</i> Ранжування регіональних цільових програм за пріоритетністю в контексті проведення ефективної регіональної політики	63
<i>Епифанова Т. В.</i> Формы и способы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России и Украине	66
<i>Краснова М. И.</i> Государственно-частное партнерство как механизм государственной поддержки развития предпринимательства в регионе	73
<i>Макаренко С. М., Олійник Н. М., Шарапа І. В.</i> Економічні проблеми розвитку сільського господарства в сучасних умовах ринку.....	75
<i>Найдіна К. І.</i> Стратегічні напрямки розвитку туристичної галузі АР Крим	78
<i>Тимошенко Л. М., Більська О. В., Попруга В. І.</i> Сталий розвиток регіону як процес і результат суспільної динаміки та проблеми його виміру й експлікації	80
<i>Углицких О. Н., Ключек И. Г.</i> Перспективы конвертируемости российского рубля	83

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Василик І. І.</i> Споживчі якості сучасних інформаційних систем	86
<i>Васильева Н. А.</i> Автоматизированные информационные технологии формирования, обработки и предоставления данных налоговой службе в Республике Казахстан	88
<i>Замулянець К. В.</i> Страхування ризиків інформаційної безпеки	92
<i>Приварникова І. Ю., Білявська А. Г.</i> Використання інформаційних ресурсів для інноваційного розвитку підприємств машинобудування в умовах глобалізації	94

АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ В ЕКОНОМІЧНИХ ВНЗax

<i>Іванова Л. А.</i> Коммуникативно-групповая форма организации образовательного процесса как условие для эффективной подготовки конкурентоспособного специалиста.....	96
<i>Козлов А. В.</i> Об упорядочении иерархической системы подготовки профессиональных менеджеров	99

Науков е видання

Мови видання: українська, російська

МАТЕРІАЛИ

VIII Міжнародної науково-практичної конференції
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ РЕФОРМИ
В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ»

Київ · 29–30 листопада 2012 року

У двох томах

Том 1. Актуальні економічні та соціальні питання

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.
Технічний редактор Капуш О.Є.
Оригінал-макет Біла К.О., Єпішко М.Г.

Здано до друку 29.11.12. Підписано до друку 30.11.12.

Формат 60х84¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.

Ум. др. арк. 6,68. Тираж 100 пр. Зам. № 1112-03.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09р.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, вул. Березинська, 80, офіс 2
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

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.